Der Wettbewerb zwischen Groß- und Kleinbetrieb im Deutschen Backgewerbe

unter besonderer Berücksichtigung der Organisation des Absatzwesens

---

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung des staatswissenschaftlichen Doktorgrades
an der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Friedrich-Wilhelms-Universität zu Berlin

vorgelegt von

Kurt Adler
Diplom-Volkswirt aus Berlin

Tag der mündlichen Prüfung: 11. 12. 1940
Tag der Promotion: 12. 2. 1941

Spezialbetrieb für Dissertationsdruck von Robert Noske in Borna-Leipzig
1941

J 33

Dekan: Prof. Dr. Paul Gieseke

1. Berichterstatter: Prof. Dr. Charlotte Lorenz

2. Berichterstatter: Prof. Dr. Horst Jecht

Meinen lieben Eltern

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41550802_0084

Inhalt.

Seite

Vorwort 1

Einleitung.

A. Die Entwicklung des Backgewerbes 3
B. Der heutige Stand, dargestellt an Hand der Ergebnisse der Betriebszählung von 1933 8

Hauptteil.

Der Wettbewerb zwischen Groß- und Kleinbetrieb im Deutschen Backgewerbe unter besonderer Berücksichtigung der Organisation des Absatzwesens.

A. Die Stellung von Industrie und Handwerk in der gewerblichen Wirtschaft 17
B. Vergleich der wirtschaftlichen und technischen Struktur.
I. Zur Statik:
Vermögen und Kapital in Industrie und Handwerk 23
II. Zur Dynamik:
1. Vergleich bei der Beschaffung von Rohstoffen 30
2. Vergleich in der Technik der Fertigungsgänge 33
3. Vergleich des Brotanteils am Gesamtumsatz der handwerklichen und industriellen Betriebe 48
4. Kalkulationsvergleich zwischen Bäckerhandwerk und Brotindustrie 53
C. Die Organisation des Absatzwesens.
I. 1. Der Vertrieb im handwerklichen Betriebe 68
2. Der Vertrieb im industriellen Betriebe 78
II. Das wichtigste Vertriebselement: der Transport 87
Zusammenfassung und Schluß 93
Anhang: Sonderuntersuchung über die Absatzschwankungen eines industriellen Betriebes 97
2 Schaubilder 102
Literaturverzeichnis 103

Vorwort.

Es ist bekannt, daß in dem Wettbewerb zwischen Industrie und Handwerk trotz pessimistischer Voraussagen gegen Ende des 19. Jahrhunderts sich das Handwerk immer wieder als lebensfähig erwiesen hat, wenn auch nicht in allen seinen Zweigen. Es sei nur hingewiesen auf die weniger gefährdeten Zweige, wie das sog. Arbeitsgewerbe (Frisöre), ferner solche Tätigkeiten, wo individuelle Bedürfnisse zu befriedigen sind (Maßschneider) oder wo ein bestimmter künstlerischer Einschlag dem Handwerk gegenüber einer mechanischen und massenmäßigen Herstellung den Vorsprung sichert. Ein wichtiger Faktor, der in der vorliegenden Arbeit in Escheinung tritt, ist ferner die Konsumentennähe einzelner Handwerkszweige. Nicht, daß dieses Moment absolut neu wäre oder sich nur auf Back- und Konditorwaren beschränkte; die Haltbarkeit und die dadurch ermöglichte Versandfähigkeit der Ware spielt auch auf sonstigen Wirtschaftsgebieten eine Rolle. Das vorliegende Beispiel in der Backwarenherstellung erweist sich indes als äußerst lehrreich. Nach dem Stand der Technik und der Verkehrsentwicklung wären große Fabriken leicht in der Lage, mindestens die Großstädte mit Brot zu versorgen. So erfolgt z. B. die Versorgung Wiens zu zwei Dritteln durch Brotfabriken. Hier erhebt sich indes das Problem des Vertriebes als gewichtiges, ja man kann sagen als Hauptproblem. Die vorliegende Arbeit hat sich zur Aufgabe gemacht, die sich hieraus ergebende Problematik zu untersuchen.

Die Natur dieser Aufgabe bringt es mit sich, daß betriebswirtschaftliche Fragen in weitem Umfange geprüft werden müssen. Diese Fragen münden indes sämtlich in ein Problem von volkswirtschaftlicher Bedeutung ein, nämlich in die Untersuchung,

wie und wodurch das Handwerk auf diesem Felde seine Existenz behauptet hat. Der Konkurrenzkampf zwischen Industrie und Handwerk innerhalb der Brotversorgung Deutschlands selbst wird zunächst ökonomisch dargestellt. Daß hierbei Fragen der allgemeineren Volkswirtschaftspolitik gestreift werden müssen, ergibt sich schon daraus, daß das Mittelstandsproblem seit zwei Menschenaltern ein äußerst wichtiger Teil der Volkswirtschaftspolitik geworden ist.

Solange Getreide die Hauptgrundlage der menschlichen Ernährung bildet, dürften die mit der Herstellung dieses Volksnahrungsmittels zusammenhängenden Fragen immer hervorragendes Interesse erwecken.

Einleitung.

A. Die Entwicklung des Backgewerbes.

a) geschichtlich.

Man kann heute annehmen, daß die ersten Völker, die das Getreidekorn als Nahrungsmittel kannten, die Körner in rohem Zustande verzehrt haben [1]). Bei weiterer Entwicklung bereitete man breiige Speisen und dgl. In der geschlossenen Hauswirtschaft endlich begann das Backen von Brot. Während die Männer zur Jagd auszogen oder Kriegsdienste taten, gehörte es zur Hausarbeit der Frau, das Brot herzustellen; eine Sitte, die wir auf dem Lande heute noch finden. Schon in der Bibel heißt es, daß „die Weiber den Teig kneten und zehn Weiber Euer Brot in einem Ofen backen sollen" [2]). Bei den Griechen und Römern gehörte das Brot-Backen zur Arbeit der Sklaven. Als selbständiges Gewerbe haben vermutlich schon die Juden das Backen gekannt [3]). Unter dem Kaiser Trajan entsteht ein Zusammenschluß der Bäcker, so daß man hier schon von einem Berufszweig sprechen kann. In Deutschland backt zur Zeit des Mittelalters und auch heute noch auf dem Lande oft die Frau das Brot selbst. Oder von der Gemeinde wird ein Bäcker angestellt. An anderen Stellen finden wir wieder selbständige Bäcker mit eigenen Bäckereien, die aber keinen berufsmäßigen Zusammenhang kannten. Dagegen entstehen in den gerade in dieser Zeit aufblühenden Städten die handwerklichen Berufsverbände: die Zünfte. Nach der „Statistik des Deutschen Bäckerhandwerks 1936" wurde im Jahre 1100 die erste deutsche Bäckerzunft in Goslar gegründet. Wie in jedem anderen Handwerk sorgte auch die Bäckerzunft für eine ordnungsmäßige Ausbildung des Bäckers vom Lehrling bis zum Meister. Ferner setzte

---

[1]) O. Allmann: Geschichte der deutschen Bäcker- und Konditorenbewegung S. 13.

[2]) M. Luther: Heilige Schrift. Jeremias Kap. 7 Vers 18 und 3. Buch Moses Kap. 26, 26.

[3]) M. Luther a. a. O. Hosea Kap. 7 Vers 4, 6.

die Zunft einen angemessenen Verkaufspreis fest, der dem Produzenten seine Existenz sicherte und dem Konsumenten den Kauf dieses wichtigen Volksnahrungsmittels ermöglichte.

Aber schon am Ende des Mittelalters und zu Beginn der Neuzeit begann der Niedergang des Handwerks im allgemeinen und damit auch des Bäckerhandwerks. Die Ursachen waren politischer und wirtschaftlicher Art [4]). Die religiösen Machtkämpfe und schließlich der Dreißigjährige Krieg ließen auch das Handwerk nicht verschont. Die Selbständigkeit der mittelalterlichen Städte ging verloren; es vollzog sich also der Übergang von der Stadt- zur Territorialwirtschaft. Für den Bäcker in der Stadt entstand jetzt ein mächtiger Konkurrent in dem Dorfbäcker der Umgebung, der nun in die Sadt eindrang. Die Zersplitterung innerhalb der einzelnen Gewerbezweige tat ihr übriges. Spezialisierung, Verfeinerung des Brotgeschmacks, Erzeugung von süßen Gebäcken neben der Brotherstellung seien einige Beispiele. Zwar wehrten sich die Zünfte mit allen Mitteln dagegen, aber schließlich wurde im Sinne der Gestaltung der individualistischen Wirtschaftsordnung (Stein-Hardenbergsche Reformen) die Gewerbefreiheit eingeführt. Wenn hiermit auch der Zunftzwang gebrochen war, so sei andererseits doch betont, daß der überwiegende Teil der Bäcker organisiert blieb.

Das Aufkommen der Maschinen, das allen Handwerkszweigen erheblichen Schaden zufügte, ja manche von ihnen sogar zum Erliegen brachte, tat dem Bäckerhandwerk erst verhältnismäßig spät Abbruch. So fallen die Anfänge der Industrialisierung des Backgewerbes in das letzte Viertel des 19. Jahrhunderts. Erst die allgemeine Industrialisierung schuf die Voraussetzung für die Entstehung von Brotfabriken. Massenproduktion von Brot bedarf eines entsprechend großen zusammenhängenden Absatzgebietes. In der Eigenart der Brotwaren liegt es, daß weite Transportwege vermieden werden müssen. Auch kann ein so billiges Volksnahrungsmittel nicht mit hohen Transportkosten belastet werden.

Die meisten Brotfabriken sind aus Handwerksbetrieben hervorgegangen. Lediglich die genossenschaftlichen Fabrikationsbetriebe und die Wiener Großbäckereien sind als „geborene" industrielle Unternehmungen zu bezeichnen.

Für die Entwicklung der Brotfabriken Wiens ist bemerkenswert, daß sie hauptsächlich um die Jahrhundertwende entstanden

---

[4]) E. Müller: Das deutsche Bäckerhandwerk, Diss. S. 15 ff.

sind, während im Altreich und auch in der übrigen Ostmark die Konzentrationstendenz bis in die jüngste Zeit reicht [5]).

Zur richtigen Einschätzung dieses jungen Industriezweiges muß erwähnt werden, daß viele Betriebe durchschnittlich täglich nur acht Stunden arbeiten. Bei vollster Ausnutzung der betrieblichen Anlagen könnte also die Produktion noch um ein Dreifaches erhöht werden, was bei der Einstellung der deutschen Wirtschaft auf wehrwirtschaftliche Erfordernisse berücksichtigt werden könnte.

Es scheint vorteilhaft zu sein, in der Einleitung auf die Wandlungen, die unser Brotverbrauch durchmacht, hinzuweisen. Die Ernährungsweise des deutschen Volkes hat sich während der letzten Jahrzehnte gewaltig verschoben. Besonders auffällig wird dies beim Brotverbrauch. Den Verbrauch an Brot hat man bisher nicht statistisch erfaßt; aber aus dem Mehlverbrauch kann man sich ein Bild machen, wenn man auch Brot- und Mehlverbrauch nicht unbedingt gleichsetzen darf. Während vor dem Weltkriege auf den Kopf der Bevölkerung ca. 60 kg Roggenmehl und 55 kg Weizenmehl kamen, verbrauchen wir heute 51 kg Roggen- und 48 kg Weizenmehl [6]). Von seiten der Gewerbe werden oft noch höhere Zahlen angegeben, die aber übertrieben sind. Nach Prof. Neumann [7]) wird übersehen, daß die Vergrößerung und Vermehrung der Betriebe eine relative Abnahme des Brotumsatzes der einzelnen Betriebe mit sich bringen muß, wodurch eine größere Verminderung des Brotverbrauchs vorgetäuscht wird. Immerhin die Abnahme besteht.

Die Ursachen hierfür sind verschiedener Art. Da ist erstens das Anwachsen der Städte zu nennen. Die Landbevölkerung aß von jeher mehr Brot als die Leute in der Stadt. Ferner führt die immer mehr um sich greifende Industrialisierung zu einer Wandlung des Verbrauchs. Die Maschine nimmt zwar dem Menschen schwere körperliche Arbeit ab, zwingt ihn aber dafür zu angestrengterer geistiger Tätigkeit. Bei höherer Beanspruchung der Nerven und des Gehirns braucht der Mensch ein Mehr an fettreichen Nahrungsmitteln. Die Verbrauchszahlen an Butter und Margarine spiegeln diese Tatsache deutlich wider. Hieraus darf aber nicht gefolgert werden, daß der Brotverbrauch an Bedeutung

---

[5]) Vgl. die Untersuchungen des Institutes für Wirtschaftsbeobachtung der deutschen Fertigware, Nürnberg. Nicht gedruckt!

[6]) Die Landware. Fachblatt des Reichsnährstandes.

[7]) M. P. Neumann: Brotgetreide und Brot S. 553.

verloren hat. Bei seinem hohen Nährwert wird das Brot auch fernerhin, wie seit Jahrtausenden die führende Rolle in der Ernährung der Menschheit behalten.

b) Die Berufsspezialisierung im Backgewerbe.

Bei der Wichtigkeit des Brotes für die Ernährung hat sich also, wie gezeigt, im Laufe der Entwicklung der Beruf des Bäckers aus der vielseitigen Wirtschaftseinheit der geschlossenen Hauswirtschaft herausgebildet. Diese Berufseinheit wird nun in mehrere selbständige bzw. unselbständige Einzelberufe zerlegt.

Nach der Statistik des Deutschen Reiches fallen folgende im Berufsleben stehende Volksgenossen unter den Begriff des Bäckers (Berufs-Nr. 242) [8]):

Ausbäcker
Backstubengeselle
Bäcker
Bäckergeselle
Bäckermeister
Bäckerschießer
Biskuitbäcker
Bretzelbäcker
Brotbäcker
Feinbäcker
Handbäcker
Handelsbäcker
Keksbäcker
Kringelbäcker
Kuchenbäcker
Küchelbäcker
Kundenbäcker
Kunstbäcker
Landbrotbäcker
Lohnbäcker
Losbäcker
Matzebäcker
Oblatenbäcker
Osterbrotbäcker
Pumpernickelbäcker
Sauermacher
Schichtführer
Schießer
Schiffzwiebackbäcker
Schmalzkuchenbäcker
Schwarzbrotbäcker
Spekulatiusbäcker
Süßküchler
Teigmacher
Teigmischer
Ulmerbrotbäcker
Waffelbäcker
Weißbrotbäcker
Wienerbrotbäcker
Zwiebackbäcker

Über die Gliederung des Wirtschaftszweiges ist in dem nachfolgenden Abschnitt vorliegender Arbeit Näheres gesagt.

Aus obenstehender Gliederung ist ersichtlich, daß ein größerer Betrieb meist, je nach der Art der von ihm hergestellten Produkte, eine Reihe von Spezialisten zugleich beschäftigen wird. Daneben finden wir die Erscheinung, daß bestimmte Zweige im Sinne der Berufsteilung selbständig geworden sind und sich nur auf die Herstellung von Spezialprodukten beschränken. Es seien hier genannt: Biskuit-, Keks-, Pumpernickel- und Zwiebackbäcker. Manche Unterteilungen haben in erster Linie technische Bedeutung, wie z. B. Bäckerschießer, Handbäcker. Andere stellen auf den Ausbildungsgang im Handwerk ab, wie Backstubengeselle, Bäckergeselle,

[8]) Statistik des Deutschen Reiches (Berufszählung) Bd. 453 und Aufstellung in Bremhorst-Budian: Der Nachwuchsbedarf der Berufe Heft 20.

Bäckermeister. Für die technische Entwicklung ist ferner die Zahl der Handbäcker aufschlußreich. Lohn- und Kundenbäcker weisen auf z. T. überwundene Formen der handwerklichen Entwicklung hin. (Der Kunde — meist Bauer — liefert Getreide und empfängt hierfür im „Austauschverfahren" eine bestimmte Menge Brot geliefert.) Manche Tätigkeitsformen sind zeitlich bedingt, wie z. B. Matzebäcker und Osterbrotbäcker. Die Brotbäcker bilden heute die wichtigste Gruppe; sie stellen also in erster Linie Brot her. Von einer Landbrotbäckerei spricht man, wenn hauptsächlich Roggenbrot von bestimmter Art und bestimmtem Geschmack gebacken wird (z. B. nach thüringer Art, sächsischer Art . . .). Es folgt dann der sog. Weißbäcker, der zur Herstellung von Backwaren vorwiegend Weizenmehl verwendet, also wie wir es im Weizenbrot und z. B. bei Kleingebäck, wie „Schrippen und Knüppel" finden. Von größerer Wichtigkeit ist noch der Feinbäcker, welcher Kuchen- und Konditorware erzeugt.

Es sei darauf hingewiesen, daß der Landbäcker seinen Beruf häufig nur nebengewerblich ausübt. Aber auch bei dem Kleinbetrieb der Stadt ist der Inhaber oft auf sich selbst angewiesen (sog. Alleinmeister).

Mit der wachsenden Betriebsgröße wird das Arbeitsgebiet des Bäckers immer spezialisierter, um sich in Großbetrieben auf Einzelaufgaben zu beschränken. In den leitenden Stellen größerer Bäckereibetriebe fungieren erfahrene Bäckergesellen und Bäckermeister als Backmeister, Werkführer und dgl.

Aus der Aufstellung ergibt sich keine Gliederung nach Arten der Arbeitsteilung, wie sie z. B. Philippovich oder Bücher kennen, nämlich die Trennung nach gesellschaftlicher und technischer Arbeitsteilung [9]). Bei der gesellschaftlichen Arbeitsteilung handelt es sich darum, daß die Verkehrsgesellschaft durch neu hinzukommende, erwerbend auftretende Wirtschaften bereichert wird, z. B. Keks-, Zwieback- und Pumpernickelbäcker. Die technische Arbeitsteilung dagegen bedeutet Zerlegung des Produktions- bzw. Arbeitsprozesses innerhalb einer einheitlich geleiteten Organisation, z. B. Sauermacher oder Teigmacher.

---

[9]) Philippovich: Grundriß der politischen Ökonomie I. Bd., Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 19. Aufl. 1926, S. 113.

B. Der heutige Stand, dargestellt an Hand der Ergebnisse der Betriebszählung von 1933[10]).

Im Abschnitt „Einleitung A" wurde die Entwicklung des Backgewerbes erläutert. Der heutige Stand wird am zweckmäßigsten an Hand der Ergebnisse der Betriebszählung vom 16. Juni 1933 dargestellt.

Bäckerei und Backwarenindustrie bilden mit der Herstellung von Keks, Zwieback, Waffeln und Lebkuchen, ferner mit Konditorei und Bäckerei in Verbindung mit Gastwirtschaft die Untergruppe 2 der Gewerbegruppe XIX: Nahrungs- und Genußmittelgewerbe. Diese Untergruppe 2 ist folgendermaßen aufgegliedert:

a) Bäckerei (wozu auch Bäckerei mit Konditorei gehört).
b) Bäckerei mit Gastwirtschaft.
c) Konditorei (auch mit Kaffee).
d) Herstellung von Keks, Zwieback, Waffeln, Lebkuchen.

Da sich vorliegende Arbeit vorwiegend auf Brot bezieht, haben es die folgenden Ausführungen in der Hauptsache mit Untergruppe 2 a zu tun, in der die Daten für die Herstellung von Großbrot und Weißware, Pumpernickel und Spezialbrot, Bretzeln, Hostien und Oblaten zu finden sind. Dagegen gehören Backbetriebe, die mit Mühlen zusammengeschlossen sind, zur Mühlenindustrie.

a) Umfang des Gewerbes.

Die Gewerbegruppe Nahrungs- und Genußmittelgewerbe zählte im Jahre 1933 1,4 Mill. Beschäftigte in 0,3 Mill. Betrieben, wovon auf das Backgewerbe und die Backwarenindustrie allein 390 998 Personen (27%) und 103 882 Betriebe (34%) entfielen. Der Größe nach geordnet folgen das Fleischereigewerbe und die Fleischwarenherstellung mit ca. 300 000 Personen in 100 000 Betrieben. Dann kommen mit untergeordneter Bedeutung die Zweige:

Mühlenindustrie,
Herstellung von Wein, Branntwein, Mineralwasser,
Molkerei und Käserei,
Tabakindustrie,

---

[10]) Zugrundegelegt sind die Ergebnisse der gewerblichen Betriebszählung.

Brauerei und Mälzerei,
Stärke- und Teigwarenindustrie,
Herstellung von Obst- und Gemüsekonserven,
Schokoladen- und Zuckerwarenindustrie,
Fischindustrie,
Ölmüllerei und Margarineindustrie,
Kaffeerösterei.

Die Untergruppen Bäckerei und Backwarenherstellung sind, wie schon erwähnt, mit ihren 103 882 gewerblichen Niederlassungen und 390 998 Beschäftigten die wichtigsten der Gruppe.

Tabelle 1.

Gewerbezweige	Betriebe			Beschäftigte Personen		
	1933	1925	Veränd. v. 1925 auf 1933 in %	1933	1925	Veränd. v. 1925 auf 1933 in %
kerei	103 882	94 061	+ 10,4	390 998	316 348	+ 23,6
ıditorei	10 179	9 089	+ 12,0	49 800	47 083	+ 5,8
scherei	91 363	74 817	+ 22,1	275 313	216 953	+ 26,9
schwarenindustrie . . .	1 349	1 265	+ 6,6	20 321	17 448	+ 16,5
kerei und Molkerei . .	12 994	12 661	+ 2,6	64 820	47 322	+ 37,0
rkeindustrie, Nährmittel-erstellung	1 331	1 464	— 9,1	24 012	23 611	+ 1,7
uerei und Mälzerei . .	4 504	4 082	+ 10,3	87 393	93 049	— 6,1
ırungs- und Genußmittel-ewerbe insgesamt . . .	302 949	293 373	+ 3,3	1 419 297	1 386 954	+ 2,3

Innerhalb der Gewerbegruppe Nahrungs- und Genußmittelgewerbe zeigen die Bäckereien und die Brotfabriken, die Fleischereien und auch die Molkereien eine ziemlich gleichmäßige Entwicklung. Bei der Betriebszählung im Jahre 1933 zeigte es sich nach vorstehender Tabelle, daß die Bäckereibetriebe um 10,4% zugenommen hatten, und daß die Zahl ihrer Beschäftigten sogar um ungefähr ein Viertel (23,6%) gestiegen war. Der Zuwachs an Beschäftigten in der Fleischerei betrug 26,9%, in der Melkerei und Molkerei sogar 37%.

Der Produktionsapparat des Nahrungs- und Genußmittelgewerbes muß in einem bestimmten Umfange der Bevölkerungsvermehrung folgen. Während die Bevölkerung Deutschlands in der Zeit von 1925—1933 einen Zuwachs von 4,5% zu verzeichnen

hatte, stieg in der gleichen Zeit die Zahl der im ganzen Nahrungs- und Genußmittelgewerbe Beschäftigten nur um 2,3%. Andererseits haben die Bäckereien und Fleischereien, was sowohl die Zahl der Betriebe als auch der Beschäftigten betrifft, in sehr starkem Umfange (s. Tabelle) zugenommen.

b) Die Gliederung nach Betriebsgrößenklassen.

Die Bäckereibetriebe sind eingeteilt nach der Zahl der Beschäftigten.

1.	Niederl.	mit	1— 5 Personen
2.	„	„	6— 10 „
3.	„	„	11— 50 „
4.	„	„	51—200 „
5.	„	„	200 und mehr „

Die kleingewerbliche Betriebsform ist im Backgewerbe am stärksten vertreten. 90 558 Bäckereien, in denen wiederum 279 246 Personen beschäftigt sind, gehören zu den Niederlassungen der ersten Gruppe. Der Anteil dieser Betriebsgröße an der Gesamtzahl der Niederlassungen beträgt also 87%, an der Gesamtzahl der Beschäftigten 71,4%. (Siehe nachfolgende Tabelle 2.) Die sog. Mittelbetriebe mit einer Beschäftigtenzahl von 6—200 sind mit 28,2% an der Gesamtpersonenzahl beteiligt. Hiervon fallen auf die Betriebe mit 6—10 Personen 81 999 oder 21,0%, auf solche mit 11—50 Personen 22 269 oder 5,7% und auf die Niederlassungen mit 51—200 Personen 5769 oder 1,5%.

Sämtliche Betriebsgrößenklassen, mit Ausnahme der Betriebe über 200 Personen, haben eine Zunahme der Betriebs- und Personenzahl zu verzeichnen. Zwar hat die Gesamtzahl der Größtbetriebe um 1 zugenommen, aber die Zahl der Beschäftigten war 1933 um 105 geringer als 1925. Von den anderen Betriebsgrößen hat das Kleingewerbe (1—5) mit einem Plus von 10,6% der Betriebe und 11,6% der Personen den geringsten Zuwachs erfahren, während die Betriebsgrößenklasse 6—10 mit einer Vermehrung der Unternehmungen um 15,5% am günstigsten abgeschnitten hat.

Tabelle 2.

Anteil der einzelnen Betriebsgrößen an der Gesamtzahl der Betriebe bzw. Beschäftigten.

Niederlassungen mit ... Personen	Niederlassungen				Personen			
	1933		1925		1933		1925	
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
1— 5	90 558	87,2	85 330	90,7	279 246	71,4	240 200	75,9
6— 10	11 879	11,4	7 659	8,1	81 999	21,0	52 844	16,7
11— 50	1 371	1,3	1 006	1,1	22 269	5,7	16 822	5,3
51—200	68	0,1	61	0,1	5 769	1,5	4 662	1,5
200—. . .	6	0,0	5	0,0	1 715	0,4	1 820	0,6
	103 882	100,0	94 061	100,0	390 998	100,0	316 348	100,0

28,2 %

c) Die Verwendung von Kraftmaschinen.

Während im Jahre 1925 die Leistung der zum Antrieb von Arbeitsmaschinen verwandten Kraftmaschinen im deutschen Backgewerbe ca. 126 539 PS betrug, ergab die Betriebszählung im Jahre 1933 eine Gesamtmaschinenleistung von 216 096 Pferdestärken; das bedeutet also eine Steigerung um rund 70%. Die amtliche Statistik von 1925 bringt die in PS ausgedrückte Maschinenleistung des Backgewerbes in einen Zusammenhang mit den in diesem Gewerbe beschäftigten Personen und sagt, daß auf hundert menschliche Arbeitskräfte 40 PS entfielen. Diese Feststellung sagt aber nichts über die Leistungsfähigkeit der Bäckereien aus und so sollen auch keine Folgerungen über die Veränderung der Kraftmaschinenleistung je hundert Beschäftigte gezogen werden. Die veränderte Struktur der deutschen Wirtschaft, die gerade in der Zeitspanne von 1925—1933 durchgeführten Rationalisierungsmaßnahmen, sowie die fortschreitende Motorisierung lassen schwer das Verhältnis von Mensch zu Maschine erkennen. Immerhin ist eine gewisse Steigerung der Kapazität des Backgewerbes zu erkennen, wobei hervorgehoben werden muß, daß im Backgewerbe sowohl die Zahl der Maschinen, als auch die der Beschäftigten angewachsen ist.

In der Produktion ist der Elektromotor die hauptsächlich benutzte Maschine. Im Vertrieb von Backwaren tritt in dauernd zunehmendem Maße die Verwendung von Kraftfahrzeugen in Erscheinung.

d) Die Gliederung des Personals nach Geschlecht und Stellung im Betrieb.

Von den im Jahre 1933 im Backgewerbe gezählten Beschäftigten entfallen 70% auf das männliche und 30% auf das weibliche Geschlecht. In den von der Erhebung erfaßten sämtlichen Gewerbezweigen wurden durchschnittlich 28% Frauen beschäfigt. Von den sonstigen Gewerbszweigen innerhalb des Nahrungs- und Genußmittelgewerbes haben besonders viel weibliche Arbeitskräfte:

die Tabakindustrie mit 71%,
die Schokoladen- und Zuckerwarenindustrie mit 63%,
Herstellung von Obst- und Gemüsekonserven mit 63%,
Fleischereigewerbe mit 33%.

Die Ergebnisse der Betriebszählung nach der Art der Stellung der im Backgewerbe beschäftigten Personen bringt die amtliche Statistik nicht spezialisiert nach den einzelnen Gewerbearten, sondern nach -klassen. Das Backgewerbe bildet also mit Konditoreien, Keks-, Zwieback-, Waffeln- und Lebkuchenfabriken eine gemeinsame Klasse. Die zum Backgewerbe hinzukommenden Gruppen haben aber nur geringe Bedeutung, so daß die in diesem Teil der Erhebung gefundenen Resultate auch für die Bäckereien und Brotfabriken allein Geltung haben dürften.

Die Gliederung des Personals nach seiner Stellung im Betrieb ist bekanntlich folgende:

Betriebsleiter,
mithelfende Familienangehörige,
Angestellte,
Arbeiter,
Lehrlinge.

Innerhalb der Abteilung Betriebsleiter wird noch nach Eigentümern und Pächtern, ferner nach Betriebsleitern im Angestelltenverhältnis oder Organen juristischer Personen unterschieden. An Direktoren, geschäftsführenden Gesellschaftern und Filialleitern wurden 2046 Personen ermittelt, unter denen 314 weibliche Kräfte waren. Der Klasse der Eigentümer, Miteigentümer und Pächter kommt für die Führung der Betriebe die entscheidende Bedeutung zu. Mit 117 341 Personen machen sie ungefähr ein Viertel der Gesamtbeschäftigten des Backgewerbes aus. Während in den Groß- und Mittelbetrieben die Zahl der beschäftigten Miteigentümer usw. gering ist, liegt es in der Struktur der Kleinbetriebe, daß der Eigentümer mitarbeitet. So wurden in den Betrieben mit 2—5 Personen 91 939 beschäftigte Geschäftsinhaber gezählt.

Tabelle 3.

Gewerbliche Niederlassungen mit . . . Personen	Eigentümer, Miteigentümer, Pächter			Mithelfende Familienangehörige		
	männlich	weiblich	zusammen	männlich	weiblich	zusammen
1	7 992	433	8 425	—	—	—
2 und 3	50 419	4 763	55 182	8 642	37 384	46 026
4 und 5	33 133	3 624	36 757	9 896	37 027	46 923
6 bis 10	12 997	1 500	14 497	4 445	17 009	21 454
10 bis 20	1 692	257	1 949	556	1 807	2 363
21 bis 50	380	49	429	96	219	315
51 bis 100	62	7	69	—	10	10
101 bis 200	26	—	26	—	2	2
201 bis 1000	7	—	7	—	—	—
mehr als 1000	—	—	—	—	—	—
Bäckerei und Backwarenindustrie zusammen[11]) . . .	106 708	10 633	117 341	23 635	93 458	117 093

Nach vorstehender Tabelle zeigt es sich, daß die Zahl der mithelfenden Familienangehörigen fast die Zahl der Eigentümer, Miteigentümer und Pächter erreicht. Und zwar kommen auf 117 093 mithelfende Angehörige 23 635 Männer und 93 458 Frauen. Der hohe Anteil der weiblichen Mitarbeiter der Familie erklärt sich aus der Tatsache, daß gerade in den Klein- und Kleinstbetrieben die Frau des Inhabers den gesamten Vertrieb allein besorgt, zumindest aber den Verkauf der Backware sowie die Kassenführung überwacht. Die Mitarbeit der zur Familie gehörigen Frau verliert an Bedeutung in größeren Betrieben, um in den höheren Betriebsklassen schließlich ganz zu verschwinden.

Im Bäckerei- wie auch im Fleischereigewerbe setzt sich ungefähr die Hälfte aller beschäftigten Personen aus den selbständigen Inhabern der Betriebe und ihrer mithelfenden Familienangehörigen zusammen. In die restliche Hälfte teilen sich Arbeiter und Gehilfen, Lehrlinge, kaufmännisches Personal aller Art, Bürolehrlinge sowie technisches Aufsichts- und Betriebspersonal. Mit 133 080 Personen, und zwar 107 065 männlichen und 26 015 weiblichen, ist die Gruppe der Arbeiter und Gehilfen die wichtigste (vgl. nachfolgende Tabelle 4). Von den Männern wiederum haben ca. $^{9}/_{10}$ (92 195) das Handwerk erlernt. Die Zahl der ungelernten

[11]) Gewerbeklasse XIX 2, Bäckerei und Backwarenindustrie.

bzw. angelernten Kräfte im Backgewerbe ist also sehr gering (Tabelle 4).

Die Lehrlingsausbildung erstreckt sich zum größten Teil auf die kleineren Betriebe. Von den 58 947 Bäckerlehrlingen werden die meisten in den Unternehmungen mit 4—5 Beschäftigten ausgebildet. Je mehr die Betriebsgröße zunimmt, desto kleiner wird die Zahl der Lehrlinge, wodurch ein interessantes Schlaglicht auf das individuelle Verhältnis bei jeder Lehrlingsausbildung fällt. Die Zahl der Lehrlinge in Unternehmungen mit zwei Beschäftigten ist klein; denn in dieser Betriebsgrößenklasse arbeiten meistens der Inhaber und ein Familienmitglied allein. Aber schon bei Betrieben mit drei Beschäftigten macht die Zahl der vorhandenen Lehrlinge vermutlich ein Fünftel des Gesamtpersonals aus.

Tabelle 4.

Bäckerei und Backwarenindustrie Niederlassungen mit ... Personen	Gehilfen und Arbeiter (ohne Lehrlinge) insgesamt männl.	insgesamt weibl.	von den männl. Arb. sind: gelernte Facharbeiter u. Betriebshandwerker	ungelernte Facharbeiter	sonstige Arbeiter	Fabrik- und Handwerkslehrlinge	Gehilfen und Arbeiter in % des Gesamtpersonals	Fabrik- und Handwerks-
1	—	—	—	—	—	—	—	—
2 und 3	20 079	1 398	18 557	573	949	13 607	15,6	9,8
4 und 5	34 270	5 379	31 252	921	2 057	26 229	25,6	17,0
6 bis 10	29 825	6 929	25 602	935	3 288	16 101	37,9	16,6
11 bis 20	10 343	3 901	7 906	410	2 027	2 394	56,3	9,4
21 bis 50	5 683	3 189	4 083	390	1 210	521	69,3	4,0
51 bis 100	3 044	1 542	2 080	134	830	69	77,8	1,2
101 bis 200	1 980	1 840	1 414	121	445	18	85,0	0,4
201 bis 1000	1 881	1 837	1 301	64	516	8	84,0	0,2
Insgesamt	107 065	26 015	92 195	3548	11 322	58 947	29,4	13,0

Im Backgewerbe findet man verhältnismäßig wenig kaufmännische und technische Angestellte. Nur 23 354 Personen oder 5% des Gesamtpersonals sind mit kaufmännischen Arbeiten beschäftigt. Hier sind die Lehrlinge schon einberechnet. 15 032 Frauen und nur 3072 Männer machen Verteilungs-, Büro- und kaufmännischen Dienst. Der Rest entfällt auf kaufmännisches, vorwiegend weibliches Lehrpersonal [12]).

[12]) Nach Statistik der Fachgruppe Brotindustrie.

Technisches Betriebs- und Aufsichtspersonal ist mit 1469 Personen nur gering vertreten.

Betrachten wir die Ergebnisse der vorliegenden statistischen Zusammenfassungen, so ergibt sich zunächst ein eindeutiges Vorherrschen der kleingewerblichen Betriebsform.

Auch im Jahre 1933 waren 87% sämtlicher Betriebe mit 279 246 Personen gewerbliche Niederlassungen mit 1—5 Personen. Verglichen mit 1925 hat die Zahl der in dieser Größenklasse Beschäftigten um 39 046 zugenommen (279 246—240 200).

Zwar hat auch, wenn man die Zahl der Niederlassungen 1925 und 1933 vergleicht, diese an sich zugenommen: 90 558 (1933) gegen 85 330 (1925). Die prozentuale Beteiligung ist inzwischen aber von 90,7% (1925) auf 87,2% (1933) gesunken. Es muß also eine andere Größenklasse stärker vorgedrungen sein. Ein Blick auf Tabelle 2 zeigt, daß es sich um die zweite Größenklasse (6—10) handelt. Hier stieg sowohl 1. die absolute Zahl der Beschäftigten von 1925 bis 1933 von 52 844 auf 81 999, 2. die Zahl der Niederlassungen von 7659 auf 11 879, 3. aber auch der prozentuale Anteil an der Gesamtvermehrung von 8,1% auf 11,4%.

Diese Klasse ist auch, verglichen mit den übrigen Größenklassen, diejenige, welche sich am stärksten vermehrt hat.

Die Erklärung für diese Erscheinung ist darin zu suchen, daß gerade diese Größenklasse sich weitgehend die Errungenschaften der modernen Technik zunutze machen kann. Schmalenbach hat in seinen betriebswirtschaftlichen Untersuchungen [13]) darauf hingewiesen, daß die mittleren Betriebsgrößen in Handwerk und Gewerbe überhaupt durch weitgehende Maschinenanwendung sich am meisten die Vorteile der Großbetriebe aneignen können.

Auf der anderen Seite muß daraus, daß immer noch 87% aller Betriebe derjenigen Größenklasse angehören, die 1—5 Personen beschäftigen, der stark handwerkliche Charakter des Gewerbes geschlossen werden. Andere Momente, die schon erwähnt wurden, sind geeignet, diesen Tatbestand zu unterstreichen.

Das Gesamtergebnis dieser Untersuchung ist also, daß die handwerkliche Grundlage des Gewerbes eine außerordentlich starke ist, was auch die weitreichende Lehrlingsausbildung beweist. Es muß hier erwähnt werden, daß auch in Großbetrieben, so weitgehend und fast total die Maschinerie auch sein mag, jeden-

---

[13]) Schmalenbach: Grundlagen der Selbstkosten-Rechnung und Preispolitik S. 36 ff.

falls im eigentlichen Backprozeß nur oder fast nur gelernte Bäcker beschäftigt werden. Das ergibt sich einmal aus obigen 90% und wird außerdem durch das Studium der einschlägigen Verhältnisse immer wieder bestätigt. Die zahlreich ausgebildeten Lehrlinge finden später, wenn nicht in den handwerklichen, in Großbetrieben Stellung.

Fragen wir uns nun, warum diese Form des Handwerks sich nicht nur erhält, sondern mit der Zahl der in ihr Tätigen das Maß der Bevölkerungsvermehrung sogar etwas übeflügelt, so dürfte der ausschlaggebende Faktor die Konsumentennähe sein. Ferner halten sich die Kleinbetriebe, soweit sie auf dem Lande nicht im Nebenberuf betrieben werden, in der Stadt durch Eindringen in das Konditorengewerbe.

Wir werden im weiteren Verlauf unserer Untersuchungen sehen, bis zu welchem Grade das Backgewerbe mechanisiert werden konnte. Einer Versorgung der Großstädte durch rationell geleitete Großbetriebe, die mit allen Errungenschaften der modernen Technik ausgestattet wären, stünde an sich nichts im Wege; ja der Großbetrieb ist, was die Qualität seiner Produkte, die Höhe seiner Leistungen und auch das Maß der Hygiene angeht, den durchschnittlichen Leistungen der Kleinbetriebe überlegen.

Die Waren der Konditoren sind allerdings für fabrikmäßige Herstellung vor allem wegen der leichten Verderblichkeit weitgehend ungeeignet. Überall da, wo infolge größerer Haltbarkeit der Ware die Konsumentennähe nicht mehr verlangt wird, ist die Fabrik auch in das Konditorengewerbe eingedrungen. Beweis dafür ist die Herstellung von Schokolade, Keks, Biskuit, Lebkuchen, in beschränktem Maße auch die Baumkuchenproduktion.

Brot wäre nun einer fabrikmäßigen Herstellung in gleichem Umfange zugänglich, wenn es in gleichem Maße haltbar wäre (rein technisch gesehen). Infolge der geringen Haltbarkeit des Brotes ergibt sich aber der Zwang, die Produktionsstätten immer wieder in der Nähe der Konsumenten zu bilden oder die Konsumenten dauernd mit frischer Ware zu beliefern. So wird das Vertriebsproblem zum wichtigsten Problem der Brotfabriken. Die in großen Mengen hergestellten Produkte der Brotindustrie müssen also an die Konsumenten herangebracht werden; das Transportwesen mit allen seinen kostenerhöhenden Folgen muß entsprechend ausgebildet sein. Alle diese Fragen sollen im Laufe der Untersuchung herausgestellt und beleuchtet werden.

Hauptteil.

A. Die Stellung von Industrie und Handwerk in der gewerblichen Wirtschaft.

a) im Rahmen des Neuaufbaues der gewerblichen Wirtschaft.

Wenn es auch nicht Sinn und Zweck vorliegender Arbeit ist, die Organisation der gewerblichen Wirtschaft zu schildern, so soll doch zum besseren Verständnis eines Vergleichs von Industrie und Handwerk auch deren Stellung und der Platz, den sie im Rahmen des Gesamtaufbaues der gewerblichen Wirtschaft einnehmen, dargestellt werden [1]).

Für die Wirtschaftsorganisation gelten dieselben Grundsätze, die unser gesamtes nationalsozialistisches Staatsgefüge durchziehen:

1. das Prinzip der Selbstverwaltung,
2. der Führergrundsatz.

Der Staat, der ja das freie Unternehmertum anerkennt, gedenkt der Gesamtheit der einzelnen Wirtschaftsorgane keine bürokratischen Befehlshaber vorzusetzen, sondern will den Gesamtorganismus sich selbst verwalten lassen. Aus der Selbständigkeit entsteht aber auch ein erhöhtes Verantwortungsbewußtsein gegenüber der Volksgemeinschaft. Diese Pflicht kann nun nach nationalsozialistischer Auffassung nicht von einer Vielheit von sog. Leitern übernommen, sondern muß von einem einzigen Führer getragen werden. Zweck dieser Organisation soll es sein, daß sie sowohl dem Staate, als auch der in ihr vereinigten gewerblichen Wirtschaft diene.

Die Grundeinteilung der Organisation der gewerblichen Wirtschaft geht darauf hinaus, die Unternehmen nach ihrer Lage und ihren Bedürfnissen zu ordnen. In diesem Sinne sind die Betriebe

1. nach ihrer fachlichen Zugehörigkeit in einem bestimmten Wirtschaftszweige,
2. in einem gemeinsamen Wirtschaftsraume erfaßt.

---

[1]) A. Pietzsch: Die Organisation der gewerblichen Wirtschaft S. 12 ff.

Nach fachlichen Gesichtspunkten kennt man als oberste Einheit die sog. Reichsgruppen [2]), und zwar die Reichsgruppen

Industrie,
Handel,
Banken,
Versicherung,
Energiewirtschaft,
Handwerk.

Die Reichsgruppen werden nun weiter in Wirtschaftsgruppen, und diese wiederum in Fach- und Fachuntergruppen je nach Bedarf unterteilt. In unserem Zusammenhange interessieren uns nur die Rg. Industrie und die Rg. Handwerk. Wegen des besonders großen Umfanges der Rg. Industrie hat man zwischen der Rg. und den Wirtschaftsgruppen (7) die sog. Hauptgruppen eingeschaltet, so daß sich folgendes Bild ergibt:

Reichsgruppe,
Hauptgruppe,
Wirtschaftsgruppe,
Fachgruppe.

Beim Handwerk dagegen ist, wie später noch gezeigt wird, die Einteilung auf Grund der besonderen Entwicklung des Handwerks eine andere.

Die Hauptgruppe VII umfaßt die Lebensmittelindustrie

Brauerei,
Malzindustrie,
Zuckerindustrie,
Spiritusindustrie

als Wirtschaftsgruppen.

In diesen, wie in den Fach- und Fachuntergruppen sind sämtliche Unternehmen des Reiches vereinigt, die auf dem betreffenden Fachgebiet tätig sind. Bei Bedarf können sich die Fachabteilungen noch bezirklich untergliedern. Darüber hinaus werden die Einzelunternehmen noch von den zuständigen Industrie- und Handelskammern erfaßt, mit Ausnahme des Handwerks.

Die genaue Aufgliederung ist aus nachfolgender Zeichnung ersichtlich und bedarf wohl keiner weiteren Erläuterung.

---

[2]) § 2 Abs. 1 I. VO/WG. Erste Verordnung zur Durchführung des Gesetzes zur Vorbereitung des organischen Aufbaues der deutschen Wirtschaft (I. VO/WG vom 27. 9. 1934. RGBl. I S. 1194).

Der Einbau des Einzelunternehmens der Brotindustrie in den Gesamtrahmen ist leicht zu verfolgen [3]).

Über den Aufbau und die Eingliederung des Handwerks ist noch einiges zu bemerken, gelten hier doch besondere Bestimmungen.

Die einzelnen Handwerksbetriebe sind zunächst in der Innung eines betreffenden Handwerkszweiges zusammengefaßt. Sämtliche Innungen wiederum bilden den Reichsinnungsverband, der auch noch bezirklich gegliedert sein kann. Die Reichsinnungsverbände sind ungefähr mit den Fachgruppen gleichbedeutend. Im ganzen zählt man 52 Reichsinnungsverbände, deren vorgesetzte Behörde nun die Reichsgruppe Handwerk ist. Aus der Skizze ist ferner noch die weitere Mitgliedschaft der Innungen über die Kreishandwerkerschaft an den Handwerkskammern zu erkennen. Die insgesamt 59 Handwerkskammern werden durch den Handwerkskammertag vertreten, der mit der Rg. Handwerk den Reichsstand des deutschen Handwerks bildet.

Wie schon erwähnt, wird die gewerbliche Wirtschaft auch regional erfaßt, und zwar in den sog. Wirtschaftskammern. Die bezirkliche Einteilung richtet sich vorläufig nach den Bezirken der Reichstreuhänder der Arbeit. Diese Wirtschaftskammern sind lediglich die Vertretung der gewerblichen Wirtschaft in einem bestimmten Gebiet, gesetzlich sind ihnen keine Aufgaben zugewiesen.

Das führende Organ der gesamten gewerblichen Wirtschaft ist die Reichswirtschaftskammer [4]). Ihre Mitgliedschaft setzt sich also aus den Reichs- und Hauptgruppen, den Wirtschaftskammern, den Industrie- und Handelskammern, sowie den Handwerkskammern zusammen [5]).

Aus dem eben Gesagten ergibt sich die bewußt scharfe Trennung zwischen Handwerk und Industrie im Rahmen der Organisation der gewerblichen Wirtschaft.

Während die marxistische Lehre den endgültigen Untergang des Handwerks für unvermeidlich hielt [6]), hat die Entwicklung diese Auffassung nicht bestätigt; ja man weist dem Handwerk auf Grund seiner Tradition und seiner Bedeutung für eine gesunde Mittelstandspolitik einen besonderen Platz in der gewerblichen Wirtschaft zu.

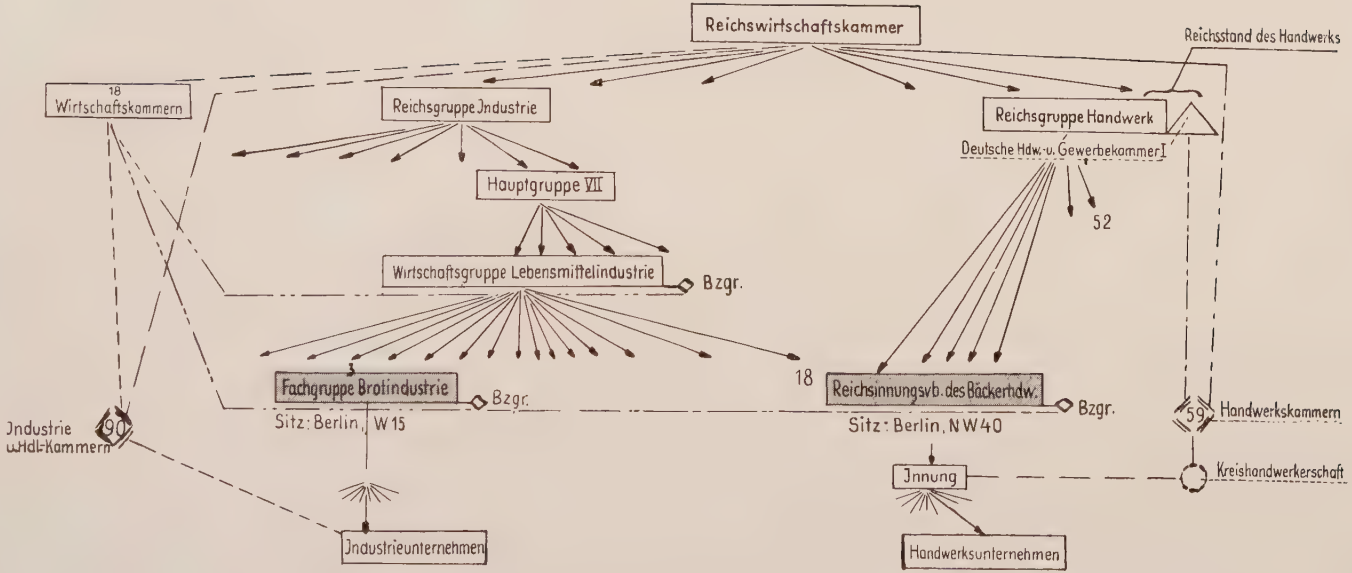
---

[3]) Die Fachgruppe Brotindustrie ist außerdem noch Mitglied des Internationalen Brotfabrikantenverbandes. BKZ Nr. 134 vom 7. 11. 1936.

[4]) § 32 I. VO/WG.

[5]) § 33 I. VO/WG.

[6]) J. Jessen: Grundlagen der Volkswirtschaftspolitik S. 95.


Reichswirtschaftskammer
Reichsstand des Handwerks
18
Wirtschaftskammern
Reichsgruppe Industrie
Reichsgruppe Handwerk
Deutsche Hdw.-u. Gewerbekammer I
Hauptgruppe VII
52
Wirtschaftsgruppe Lebensmittelindustrie
Bzgr.
3
Fachgruppe Brotindustrie
Bzgr.
Sitz: Berlin, W 15
18
Reichsinnungsvb. des Bäckerhdw.
Bzgr.
Sitz: Berlin, NW 40
59
Handwerkskammern
Industrie
u. Hdl-Kammern
90
Innung
Kreishandwerkerschaft
Industrieunternehmen
Handwerksunternehmen

b) Abgrenzung zwischen Industrie und Handwerk.

Wegen der Fülle von Gesichtspunkten, die bei der Entscheidung über die Zuweisung eines Unternehmens zu Industrie oder Handwerk berücksichtigt werden müssen, ist eine formelle Abgrenzung sehr schwierig. Eine Entscheidung des Reichswirtschaftsgerichts besagt[7]), daß „bei der Beurteilung der Frage, ob ein Fabrik- oder Handwerksbetrieb vorliegt, zunächst zu prüfen sei, ob die Herstellung der in den Unternehmen erzeugten Ware im Hinblick auf die geschichtliche Entwicklung und die allgemein üblichen Produktions- und Absatzformen grundsätzlich zu dem Gewerbezweig zu rechnen sind, die nach der allgemeinen Verkehrsauffassung als Handwerk angesprochen werden. Ist dies der Fall, so ist ein Gewerbebetrieb als Fabrik im Sinne eines industriellen Unternehmens nur anzusehen, wenn das Gesamtbild nach jeder Richtung hin fabrikmäßige Merkmale aufweist. Hierbei kommt dem Betriebsumfang nach Produktion und Absatz allein keine entscheidende Bedeutung zu, ebensowenig der Tatsache, daß das Unternehmen in der Rechtsform einer Gesellschaft des Handelsrechts betrieben wird und im Handelsregister eingetragen ist. Unerheblich ist auch die Tatsache, daß der persönlich haftende Gesellschafter, der an der Leitung des Betriebes teilnimmt, eine handwerkliche Ausbildung genossen hat, sich also am technischen Arbeitsgang nicht beteiligt. Unerheblich ist auch eine gewisse Arbeitsteilung, wenn diese nicht das für die fabrikmäßige Produktionsweise typische Ausmaß der Arbeitszerlegung erreicht, bei der die Produktion in völlig getrennte Arbeitsgänge und mit vorwiegend nicht handwerksmäßig ausgebildeten Personen erfolgt. Entscheidend ist auch nicht die Trennung des technischen Arbeitsganges von der kaufmännischen Leitung und dem Vertrieb, ebenso der Umstand, daß der Absatz der Waren vornehmlich an Wiederverkäufer stattfindet, da auch beim Großhandwerk die Abnehmerschaft sich nicht auf die letzten Abnehmer beschränkt. Nicht entscheidend sind schließlich die umfangreichen Verwendungen von Maschinen, da auch im Handwerk vermehrt Maschinen zur Anwendung kommen, und die Ausdehnung der Anlagen und des Umsatzes.

Entscheidend ist vielmehr, ob der Kern des Unternehmens, in welchem die eigentliche Produktion stattfindet, einen

---

[7]) Deutsche Allgemeine Handwerkszeitung Nr. 2 vom 10. 1. 1936.

Handwerksbetrieb darstellt, ob in ihm eine handwerkliche Arbeitsweise wesentlich und notwendig geblieben ist und demgemäß in ihm die handwerksmäßig vorgebildeten Arbeitskräfte überwiegen, ohne daß sie durch ungelernte oder angelernte Arbeiter ersetzt werden können."

Die im Deutschen Backgewerbe vorzunehmende Trennung zwischen Industrie und Handwerk stieß, wie auch in den anderen Gewerbezweigen, auf jene Schwierigkeiten. Im Auftrage des Reichswirtschaftsministers führte der Leiter der Reichswirtschaftskammer diesbezügliche Verbesserungen durch, die aber keine Ergebnisse brachten [8]). Hierauf ordnete der Reichswirtschaftsminister durch einen Erlaß [9]) an, daß zur Brotindustrie alle Unternehmen zählen, die überwiegend Brot herstellen und es an Wiederverkäufer oder Filialen absetzen [10]). Auch durch diese Anordnung war noch nicht restlos Klarheit geschaffen. Um nun über die Zugehörigkeit der ca. 300 Betriebe, deren Struktur keine eindeutige Zuweisung zu einer der beiden Größenklassen ermöglichte, zu entscheiden, wurde eine Ausgleichsstelle gebildet, die sich aus dem Leiter der Fachgruppe Brotindustrie, dem Reichsinnungsmeister des Bäckerhandwerks, einem Vertreter des Deutschen Handwerks- und Gewerbekammertages sowie einem Vertreter der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern in der Reichswirtschaftskammer zusammensetzt [11]). Diese Ausgleichsstelle überprüft nun nach den Grundsätzen des Erlasses des Reichswirtschaftsministers den Betriebscharakter. Betriebsbesichtigungen, Untersuchungen über die Kapitalintensität, über den Grad der Arbeitsteilung, über die räumliche Ausdehnung und dgl. sollen das Bild vervollständigen [12]).

So glaubt man nun eine Lösung der Abgrenzungsfragen gefunden zu haben.

Als Folgerung aus dem Gesagten ist zu entnehmen, daß es ungemein schwierig ist, eine klare Scheidung zwischen Industrie und Handwerk herzustellen. Besonders gilt dies für jene Betriebe, die als sog. Großhandwerk praktisch zwischen den beiden Betriebsgrößen stehen und deren formelle Zuordnung zu einer der beiden Größenklassen immer fehlerhaft bleiben wird.

---

[8]) Dr. Homann: Die Abgrenzung des Handwerks zwischen Industrie und Handel. BKZ Nr. 136 vom 12. 11. 1936.

[9]) Erlaß vom 15. 7. 1936.

[10]) BKZ Nr. 134 vom 7. 11. 1936.

[11]) E. Müller: Das deutsche Bäckerhandwerk, Diss., S. 27.

[12]) E. Müller a. a. O. S. 27, Auskunft des RKW.

B. Vergleich der wirtschaftlichen und technischen Struktur.

I. Zur Statik:
Vermögen und Kapital in Industrie und Handwerk.

Der Vergleich der wirtschaftlichen Struktur von Handwerk und Industrie soll mit einer Gegenüberstellung der Vermögens- und Kapitalverhältnisse beginnen. Zu diesem Zweck ist das Vermögen in Anlage- und Umlaufsvermögen, das Kapital in Eigen- und Fremdkapital untergliedert.

Bevor hierzu zusammenhängend Stellung genommen wird, sollen noch verschiedene Einzelheiten bzw. Sonderverhältnisse dargestellt werden:

1. Wegen der Wichtigkeit der Frage, ob zu einem Betriebe eigener Grundbesitz gehört oder nicht, müßte eigentlich bei einem Bilanzvergleich eine Trennung in Unternehmungen mit und ohne eigenen Grundbesitz vorgenommen werden. Denn es ist klar, daß hierdurch der Anteil des Anlagevermögens am Gesamtvermögen große Unterschiede aufweisen muß. Da eine Teilung der Bilanzen in diesem Sinne in der Praxis aber kaum üblich ist, wollen wir ebenfalls von der Zweiteilung absehen.

Da statistische Erhebungen des Reiches über handwerkliches Grundeigentum nicht zur Verfügung stehen, ist auch ein Vergleich in dieser Hinsicht zwischen Industrie und Handwerk nicht möglich. Lediglich aus den Ermittlungen der Handwerks- und Gewerbekammern [13]) aus 12 Bezirken wissen wir, daß von 17 017 Bäckereien 12 490 = 73% eigenen Grundbesitz aufweisen (1930). Erhebungen des Zweckverbandes der Bäckermeister Groß-Berlins [14]) zeigen aber, daß diese Zahlen keine Allgemeingültigkeit haben; in der Reichshauptstadt herrschen nämlich die Pachtbetriebe vor [15]).

Über die Grundbesitzverhältnisse der Brotindustrie sagen leider die eingehenden Untersuchungen des Instituts für Wirt-

---

[13]) Statistik des Handwerks 1931. Wernet, Heft 12 der Schriftenreihe: Beiträge zum Wirtschaftsleben des Handwerks, Verl. C. E. Poeschel, Stuttgart 1934, S. 41.

[14]) Druckbogen I. Hälfte 1934 und W. Albrecht: Die betriebswirtschaftliche Struktur des Bäckerhandwerks, Diss. 1935, S. 54 ff.

[15]) Von 3551 untersuchten Betrieben stehen 3104 = 85,6% im Mietsverhältnis, nur 447 = 14,4% arbeiten also im eigenen Hause.

schaftsbeobachtung der deutschen Fertigware in Nürnberg nichts aus, so daß also aus den genannten Teilergebnissen nur vorsichtig Folgerungen gezogen werden können.

2. Aus den Zahlen der Bilanzposten „Maschinen, maschinelle Anlagen" der Klein- sowie der Großbetriebe läßt sich für etwaige Vergleichszwecke die Mannigfaltigkeit der Maschinenanwendung nicht erkennen, da dieses Konto erhebliche stille Reserven enthält. Statistische Erhebungen über die Anwendung technischer Hilfsmittel beim Handwerk haben gezeigt, daß die Unternehmungen in Berlin mehr Maschinen anwenden als die in der Provinz oder gar auf dem Lande. So weist eine Spezialerhebung [16]) aus dem Jahre 1934 nach, daß von 4000 Berliner Bäckereien 2984 oder 74% Bäckereimaschinen, in erster Linie wohl Knetmaschinen besaßen, während in der Provinz nur etwa bei der Hälfte aller Betriebe derartige Anlagen in Gebrauch waren.

Für die Brotindustrie können ebenfalls für Vergleichszwecke keine umfassenden Zahlenangaben gemacht werden. Industrie und Handwerk unterscheiden sich sowohl durch die Art der maschinellen Anlagen als auch durch die Zahl. Über die Maschinenanwendung im gesamten Backgewerbe sei auf die Ausführungen in der Einleitung hingewiesen.

3. Bei der Eigenart des Absatzwesens, d. h. beim Barverkauf der Backwaren ergibt es sich von selbst, daß der Kassenbestand ein reichlicher ist. Zuweilen kommen auch Bankguthaben und Sparkasseneinlagen vor. Von den Backbetrieben der Groß- und Provinzstadt kommen oft Klagen über das Borgunwesen, die aber übertrieben erscheinen. Wenn auch von seiten der Konsumenten der Kredit manchmal in ungebührlicher Weise in Anspruch genommen wird, so kann doch von einer fühlbaren Belastung durch das Borgunwesen nicht gesprochen werden. Anders liegen die Verhältnisse bei den Landbäckereien, die ihre Ware z. T. an die unmittelbaren Nachbarn liefern. Entsprechend der saisonmäßigen, ruckartigen Einnahmen aus der Landwirtschaft bezahlt hier der Konsument seine Schulden in größeren Zeitabständen. Da aber auf dem Lande der Lieferant seine Kunden meistens persönlich kennt, sind auch hier Verluste aus Debitoren selten.

Nach diesen Vorbemerkungen sei an Hand von Jahresbilanzen aus dem Jahre 1937 auf den Aufbau von Vermögen und Kapital, als auch auf das Verhältnis dieser beiden Größen zueinander bei Handwerk und Industrie näher eingegangen.

---

[16]) Erhebung des Zweckverbandes der Bäckermeister Groß-Berlins 1934.

Zur Mithilfe bei der Klärung der Vermögens- und Kapitalverhältnisse wurden den v. V. untersuchten 25 handwerklichen Betrieben nun 25 industrielle Betriebe gegenübergestellt, die dem Institut für Wirtschaftsbeobachtung als Untersuchungsobjekte dienten. Die Kleinbetriebe verteilen sich auf Berlin, die Provinz und das Dorf; die Großbetriebe haben ihren Standort in Ostdeutschland, der Ostmark, Berlin, Mitteldeutschland, der Nordmark und (Nord-) Westdeutschland. Um einen Vergleich des Anlagevermögens der ostmärkischen Fabriken mit denen des Altreichs zu ermöglichen, bedurfte es einer Umrechnung der Bilanzwerte für 1937. Weitere Schwierigkeiten tauchten durch die höheren Anschaffungskosten maschineller Anlagen in Österreich auf durch Kursdifferenzen, Zölle und dgl. Schließlich gelangte das Institut zu dem Zahlenergebnis von 100 : 40 für die Umrechnung der Anlagewerte von Schilling in Reichsmark. Die Umrechnung des Umlaufsvermögens und Fremdkapitals wurde nach dem offiziellen Umrechnungsverhältnis 3 Schilling = 2 RM vollzogen. Das Eigenkapital blieb somit als Saldo übrig.

Auf diese Weise kamen schließlich die nachfolgenden Tabellen zustande. Der Vermögensseite = 100% mit der Aufgliederung in Anlage- und Umlaufvermögen entspricht die Kapitalseite = 100%, aufgegliedert in Eigen- und Fremdkapital.

Aus der Gegenüberstellung der Bilanzgliederung der Klein- und Großbetriebe ergibt sich, daß im Durchschnitt beim Handwerk das Anlagevermögen 62,6% und das Umlaufsvermögen 37,4% des Gesamtvermögens beträgt, bei der Industrie 62,0% und 38,0%. Folglich ist das Verhältnis von Anlage- zu Umlaufsvermögen bei beiden Betriebsgrößen gleich. Diese Gleichartigkeit wird aber m. E. nur dadurch vorgetäuscht, daß sich unter den 25 untersuchten Handwerksbetrieben 12 mit eigenem Grundbesitz befinden, worauf eingangs dieses Abschnittes schon hingewiesen wurde. Hierdurch wird das handwerkliche Anlagevermögen aufgebläht. Die Praxis beweist, daß die Anlagewerte der Industrie diejenigen des Handwerks bei weitem übertreffen. Aus dieser Tatsache resultiert auch die Forderung der Brotfabrikanten nach Aufhebung des Nachtbackverbotes, womit eine bessere Verzinsung des angelegten Kapitals angestrebt wird.

Bei den einzelnen Betrieben innerhalb der jeweiligen Betriebsgröße ist das Verhältnis von Anlage- zu Umlaufsvermögen sehr verschieden. So beträgt z. B. beim Handwerksbetrieb Nr. 19 das Anlagevermögen nur 9,3%, dagegen bei Betr. Nr. 18 94,3% des Gesamtvermögens. Ähnliche Zahlen gelten auch für die Industrie: Betr.

Nr. 2 weist 15,4% und Betr. Nr. 16 85,7% Anlagevermögen auf. Entsprechend dem Anlagevermögen stellt sich natürlich das Umlaufsvermögen bei den Handwerksbetrieben auf 90,7% bzw. 5,7%, bei den Fabriken auf 84,6% bzw. 14,3%. Hieraus können jedoch schwerlich bestimmte Schlüsse gezogen werden, da, wie eingangs erwähnt, die bei der Aufstellung der Bilanz angewandten Bewertungsprinzipien ungleichartig sind. Diese Bewertungsunterschiede beim Anlagevermögen ziehen es auch nach sich, daß das Eigenkapital nur bedingt vergleichbar ist.

Bilanzgliederung — Stand 1937

Untersucht wurden 25 handwerkliche Betriebe, und zwar:

10 Berliner Betriebe
10 Provinzbetriebe
3 Landbäckereien
2 Dorfbäckereien

Betr. Nr.	Vermögen 100 %		Kapital 100 %	
	Anlagevermögen	Umlaufsvermögen	Eigenkapital	Fremdkapital
1	74,9	25,1	100,0	—
2	38,3	61,7	90,1	9,9
3	45,1	54,9	83,7	16,3
4	81,2	18,8	82,8	17,2
5	60,4	39,6	80,3	19,7
6	75,1	24,9	73,5	26,5
7	61,7	38,3	70,3	29,7
8	83,0	17,0	62,2	37,8
9	64,9	35,1	61,3	38,7
10	89,8	10,2	60,7	39,3
11	58,7	41,3	59,1	40,9
12	67,2	32,8	56,2	43,8
13	67,3	32,7	47,9	52,1
14	59,5	40,5	47,1	52,9
15	70,2	29,8	46,7	53,3
16	80,8	19,2	43,0	57,0
17	51,3	48,7	42,4	57,6
18	94,3	5,7	32,6	67,4
19	9,3	90,7	29,5	70,5
20	70,1	29,9	26,1	73,9
21	50,4	49,6	12,4	87,6
22	28,8	71,2	11,6	88,4
23	42,7	57,3	7,7	92,3
24	80,5	19,5	6,5	93,5
25	61,5	38,5	—	100,0
Arithm. Mittel	62,6	37,4	49,3	50,7

Bilanzgliederung — Stand 1937

Untersucht wurden 25 industrielle Betriebe, und zwar aus

Ostdeutschland
der Ostmark
Berlin
Mitteldeutschland
der Nordmark
(Nord-)-Westdeutschland

Betr. Nr.	Vermögen 100 %		Kapital 100 %	
	Anlagevermögen	Umlaufsvermögen	Eigenkapital	Fremdkapital
1	50,1	49,9	100,0	—
2	15,4	84,6	100,0	—
3	71,3	28,7	97,1	2,9
4	40,9	59,1	92,7	7,3
5	77,2	22,8	85,4	14,6
6	56,7	43,3	73,3	26,7
7	79,1	20,9	71,5	28,5
8	33,8	66,2	70,3	29,7
9	68,9	31,1	65,2	34,8
10	76,2	23,8	64,9	35,1
11	54,6	45,4	58,2	41,8
12	61,4	38,6	57,1	42,9
13	81,6	18,4	48,3	51,7
14	52,1	47,9	47,2	52,8
15	83,8	16,2	47,2	52,8
16	85,7	14,3	44,5	55,5
17	29,2	70,8	38,6	61,4
18	67,1	32,9	37,2	62,8
19	63,4	36,6	36,7	63,3
20	24,6	75,4	30,1	69,9
21	80,1	19,9	26,7	73,3
22	66,5	33,5	20,3	79,7
23	72,4	27,6	15,5	84,5
24	76,0	24,0	./. 1,0	101,0
25	82,5	17,5	./. 39,7	139,7
Arithm. Mittel	62,0	38,0	51,5	48,5

Bemerkenswert ist, daß eine Reihe von Kleinbäckern Darlehens- und Hypothekengläubiger sind. Hieraus läßt sich die hohe volkswirtschaftliche Bedeutung des Mittelstandes, zu dem ja auch das Bäckerhandwerk gehört, ersehen, der seine Betriebsgewinne nicht restlos in das Unternehmen hineinsteckt und fortlaufend eine Betriebsausweitung herbeiführt, sondern seine Gewinne außerhalb des Betriebes nutzbringend anlegt. Hier besteht also ein wesent-

licher Unterschied zwischen der Kapitalanlage in Handwerk und Industrie; denn für den Großbetrieb ist das Streben, Betriebsgewinne im eigenen Unternehmen weiterzuverwerten, typisch.

Die Kapitalseite der Bilanz scheidet man bekanntlich in Eigen- und Fremdkapital. Letzteres kommt wieder in lang- und kurzfristiger Form vor.

Das Verhältnis von Eigen- zu Fremdkapital ist aus verschiedenen Gründen bemerkenswert. Zwar läßt sich auch hieraus noch nichts Entscheidendes über die Wirtschaftlichkeit eines Betriebes aussagen, aber für die Gläubiger ist diese Relation immerhin von Bedeutung. Darüber hinaus wirkt sich kurzfristiges Fremdkapital ungünstig auf die Liquidität aus, sofern nicht genügend flüssige Mittel gegenüberstehen.

Die kurzfristigen Kredite des Bäckerhandwerks sind fast ausnahmslos Lieferantenkredite, vereinzelt Wechselschulden. Sonstige kurzfristige Kreditoren haben keine Bedeutung. Soweit sie in der Bilanz erscheinen, handelt es sich um gerade am Bilanzstichtag unbezahlte Rechnungen und dgl. (Abgrenzungsposten). Hieraus ergibt es sich, daß das Bäckerhandwerk ein Liquiditätsproblem nicht kennt. Durch die schon erwähnte Eigenart des Absatzwesens, täglich bares Geld für verkaufte Ware zu erhalten, durch relativ geringen Lohnaufwand, geringe Absatzstockungen usw. stehen für kurzfristige Verbindlichkeiten fast durchweg flüssige Mittel zur Verfügung.

Die Liquidität einer Unternehmung läßt sich auch aus dem Verhältnis der kurzfristigen Verbindlichkeiten zum Umlaufsvermögen ersehen. Das Ergebnis einer Untersuchung des Instituts für Wirtschaftsbeobachtung, wonach die kurzfristigen Verbindlichkeiten der Brotindustrie durchschnittlich 40% des Umlaufsvermögens betragen, ist nicht ungünstig. Auch beim Großbetrieb verursacht die Forderung, liquide zu sein, keine besonderen Schwierigkeiten. Immerhin muß aber betont werden, daß aus dem Umlaufsmittelfonds laufend Löhne, Gehälter, Abgaben an Versicherungen und den Staat usw. bezahlt werden müssen. Ferner müssen Mittel für Bareinkauf und für evtl. Vorauszahlungen zur Verfügung sein.

Eine Regel besagt, daß das Fremdkapital das Eigenkapital nicht übersteigen darf. Diese Forderung erfüllen von den insgesamt 50 untersuchten Betrieben in Handwerk und Industrie je 12, also zusammen 24. Besonders günstig liegen in dieser Hinsicht die Betriebe 1—5 beim Handwerk und 1—5 bei der Industrie; denn ihr Fremdkapitalbedarf macht noch nicht ein Viertel des Gesamtkapitals aus. Überraschen muß aber der ungünstige Stand der Klein-

betriebe 21—25 und der Großbetriebe 23—25. Eine Nachfrage bei den Handwerksunternehmen hat ergeben, daß die Kapitalschwäche in 2 Fällen durch Krankheit in der Familie entstanden ist. Der dritte Fall ist ein Beispiel dafür, wohin Unfähigkeit der Betriebsleitung führen muß. Bei den schlecht situierten Brotfabriken kann angenommen werden — das Institut macht darüber keine Mitteilung —, daß es sich um Betriebe der Ostmark handelt, deren wirtschaftliche Lage aus Gründen, die hier nicht zur Debatte stehen, als ungünstig im Verhältnis zum Altreich angesehen werden muß.

Zu den Kapitalverhältnissen ist zusammenhängend zu sagen, daß die Relation von 50 : 50 für Eigen- zu Fremdkapital bei beiden Betriebsgrößenklassen noch als gesund anzusprechen ist.

Aus dem Verhältnis der Warenschulden zu den Warenforderungen lassen sich im allgemeinen Schlüsse über die kreditwirtschaftliche Lage einer Unternehmung ziehen. Dies ist jedoch im Backgewerbe nicht der Fall. Durch die Besonderheit des Absatzwesens werden die Debitoren, wie schon erwähnt, relativ niedrig liegen. Die Warenschulden übersteigen somit die Forderungen wesentlich. Bei ähnlichen Untersuchungen stellt Albrecht fest[17]), daß von 23 Handwerksbetrieben der Großstadt nur 13 einen Warenkredit auf die Dauer von nicht einmal acht Tagen nehmen, während die übrigen 10 Unternehmungen ihre Rohstoffe bar bezahlen und somit noch den Barzahlungsrabatt erhalten. In der Provinz und auf dem Lande sind nach den Ermittlungen von A. die Bäckereien nicht so gut gestellt, wie sich aus der Kreditdauer von 112, 61, 68 ... Tagen ersehen läßt. Diese Tatsache drückt andererseits auch die Machtstellung des Bäckers gegenüber dem Handel aus. Bei einem geringeren Entgegenkommen seitens des Handels würde der Handwerker in weit größerem Maße als üblich die Möglichkeit des Einkaufs auf genossenschaftlicher Grundlage wahrnehmen.

Die Dauer der Kreditnahme beim Rohstoffeinkauf wird auch von der Lagerdauer abhängig sein. Diejenigen Bäckereien und Brotfabriken, welche nur mit einem bzw. wenigen Umsatzträgern arbeiten, werden eine kürzere Lagerdauer haben, als die Betriebe mit vielen Umsatzträgern; denn die ersteren werden im Gegensatz zu den letzteren nur wenige, verhältnismäßig leicht zu beschaffende Rohstoffe benötigen. Zu bemerken ist aber, daß die Lagerdauer nicht nur von den Lagerkosten abhängt, sondern auch von der

[17]) Albrecht a. a. O. S. 52 ff.

Wertschätzung eines trockenen, gute Backfähigkeit besitzenden Mehles.

Zwar können aus einer Reihe von je 25 untersuchten Betrieben des Handwerks und der Industrie noch keine endgültigen Schlüsse gezogen werden, jedoch ist als Ergebnis unserer Untersuchung zu sagen, daß sich die Vermögens- und Kapitalverhältnisse von Klein- und Großbetrieb ähneln. Diese Tatsache stellt sich als ein Beweis heraus für die gesunde Entwicklung der Mittel- und Großbetriebe, die, wie an anderer Stelle erwähnt wird [18]), aus dem Kleinbetrieb herausgewachsen sind.

II. Zur Dynamik.

1. Vergleich bei der Beschaffung von Rohstoffen.

Bei einer Analyse der Dynamik beginnt man am zweckmäßigsten mit der Orientierung auf dem Gebiete des Beschaffungs- und des Produktionsprozesses. Da Mehl und Kohle die wichtigsten Rohstoffe eines jeden Backbetriebes darstellen, sollen sie uns als Beispiel beim Vergleich der Vor- und Nachteile der beiden Betriebsgrößen dienen.

Das handwerkliche Unternehmen wird entsprechend seiner Betriebsgröße seine Rohstoffe nur in kleinen Mengen einkaufen können, was sich nach den verschiedensten Seiten hin ungünstig auswirken muß. Ein direkter Einkauf von Mehl bei der Mühle bleibt ihm auf Grund des geringen Bedarfs versagt, der Bezug muß also über den Mehlgroßhandel vor sich gehen. Hier ist der Kleinbäcker an bestimmte Lieferzeiten gebunden, wogegen es sich bei Großabnahme von beispielsweise 150 Sack lohnt, einen besonderen Transportzug zusammenzustellen. Der Warenkredit ist dem Kleinbäcker evt. noch möglich, da hier die starke Konkurrenz der Händler mitspielt. Wichtiger aber als diese indirekten Nachteile des Kleinbetriebs gegenüber der Brotfabrik sind die direkten Mehrkosten beim Einkauf in kleinen Mengen, da dem Handwerk keine Möglichkeit einer Rabattinanspruchnahme gegeben ist.

Die Vorteile des Großbetriebes während des Beschaffungsprozesses treten eindeutig hervor:

Soweit das zu verarbeitende Mehl nicht in eigenen Mühlen hergestellt wird, wird es durch Lastkraftwagen der Lieferanten,

[18]) Siehe S. 4.

eines Spediteurs oder der Brotfabrik herangeschafft; auch haben die Großunternehmen vielfach Gleisanschluß. Hierdurch kann sich die Brotfabrik von einzuhaltenden Lieferzeiten seitens der Verkäufer weitgehend unabhängig machen. Dies ist im Zusammenhang mit einer größeren Lagerhaltung auf Grund breiterer Kapitalbasis bzw. der Möglichkeit einer Kreditaufnahme eine wichtige Voraussetzung zur Stetigkeit des Betriebsablaufs. Besonders augenfällig ist die Senkung der Beschaffungskosten der Industrie gegenüber dem Handwerk durch die gegebene Möglichkeit des Großeinkaufs an Mehl.

Nach der Mehlmarktordnung [19]) gelten für Verarbeitungsbetriebe folgende Preisbestimmungen:

Die Lieferungen erfolgen zu den festgesetzten Preisen zuzüglich eines Aufschlags von

RM 1,40/100 kg für Mahlerzeugnisse des Roggens,
RM 1,80/100 kg „ „ „ Weizens.

Auf diese Preise sind je nach Abnahmemengen zur Verwendung im eigenen Betriebe folgende Nachlässe zu gewähren:

Bei geschlossener Abnahme [20]) in Mengen von

10 dz und mehr Mahlerzeugnissen derselben Getreideart	0,10 RM/100 kg
25 dz	0,25 RM/100 kg
50 dz	0,50 RM/100 kg
100 dz	0,75 RM/100 kg
150 dz	1,00 RM/100 kg

Der Preis versteht sich frei Haus des Käufers.

Geschieht bei geschlossener Abnahme von 100 dz und mehr die Anlieferung durch Auto oder Fuhrwerk, so erhöht sich der Preis um RM 0,15 je 100 kg. Dagegen wird der Zuschlag nicht erhoben, wenn die Ware nachweisbar auf einem mit Gleisanschluß versehenen Lager abgenommen wird. Wie man sieht, wachsen die Ersparnisse mit der abgenommenen Menge in progressiver Form (von RM 1,00 bei Abnahme von 10 dz auf RM 150,— bei Abnahme von 150 dz).

---

[19]) Verkündigungsblatt des Reichsnährstandes Nr. 36/37 vom 1. 7. 1938 Abschnitt II, 16.

[20]) Geschlossene Abnahme liegt vor, wenn die Ware von dem Käufer an einer Empfangsstelle während eines Kalendertages abgenommen und an ihn abgeliefert wird. In allen anderen Fällen liegt eine geschlossene Abnahme auch dann nicht vor, wenn sofortige Bezahlung der insgesamt zu liefernden Menge erfolgt. Eine Zusammensetzung von Abnahmen aus verschiedenen Abschlüssen ist unzulässig (RNVbl. Nr. 36/37 Abschn. II, 16 (9)).

Volkswirtschaftlich gerechtfertigt erscheint noch eine weitere Senkung dieser Großeinkaufspreise auf den Groß h a n d e l s preis. Schuster [21]) befaßt sich in einer Broschüre mit der Frage, ob die Gewährung des Großhandelspreises an den Großverbraucher bzw. den Großeinkäufer zu rechtfertigen sei. Er kommt zu dem Schluß, daß für den Rohstoff Mehl, für den eine Typisierung und festgesetzte Preise bestehen, die Zwischenschaltung einer Handelsstufe nicht notwendig sei. Auch die anderen Großhandelsfunktionen fallen z. T. fort, so daß der Handel in bezug auf die Brotindustrie lediglich die Rolle des Verteilers spielt. Aus diesem Grunde ist die Gewährung des Groß h a n d e l s preises an die Fabriken selbst zu fordern, sofern diese eben im Großen einkaufen, ohne sich des Handels zu bedienen.

Dem Bäckerhandwerk stehen zwar zum Ausgleich dieser aufgezeigten Nachteile in der Beschaffung des wichtigsten Rohstoffes gegenüber der Brotindustrie gewisse Möglichkeiten wirtschaftlicher Selbsthilfe offen; gemeint ist die Möglichkeit des Großeinkaufs durch Anschluß an die Genossenschaften. Aus der Tatsache aber, daß von den Niederlassungen mit 1—10 Beschäftigten, die man als Handwerksbetriebe ansprechen kann, ca. 31% Mitglieder von Genossenschaften sind [22]), läßt sich erkennen, daß immer noch über zwei Drittel aller in Frage kommender Betriebe den selbständigen Einkauf bevorzugen.

Während in früheren Zeiten in erster Linie Holz als Brennmaterial diente, werden heute im Deutschen Reich 80% aller Backöfen mit Braunkohlenbriketts geheizt [23]). Die Kohle als Heizmaterial hat noch dadurch an Bedeutung gewonnen, daß Reichsmarschall Göring im Zuge des Vierjahresplanes anordnete, Holz als Brennmaterial sei durch andere Stoffe zu ersetzen [24]).

Die Verhältnisse beim Einkauf von Kohle sind denen des Mehleinkaufs ä h n l i c h , und sollen aus diesem Grunde nicht wiederholt werden.

Auch beim Einkauf des Feuerungsmaterials hat der Großbetrieb den Vorteil der Inanspruchnahme des Mengenrabattes und anderer Dinge gegenüber dem Handwerk. In der Praxis kommt man zu dem Ergebnis, daß die Fabrik bei einer Abnahme von min-

---

[21]) W. Schuster: Ist die Gewährung des Großhandelspreises an den Großverbraucher bzw. den Großeinkäufer von Mehl gerechtfertigt?

[22]) E. Müller a. a. O. S. 85.

[23]) Statistik des Reichsinnungsverbandes des Bäckerhandwerks 1936

[24]) Weckruf vom 24. 12. 1937.

destens 5000 Ztr. pro Jahr RM 1,01/Ztr. bezahlt, während der Kleinbetrieb RM 1,22/Ztr. ausgeben muß [25]).

2. Vergleich in der Technik der Fertigungsgänge.

Nach der Vergleichsziehung auf dem Gebiete des Beschaffungsprozesses erfolgt nun die Gegenüberstellung der Wettbewerbsverhältnisse auf technischem Gebiete innerhalb des Produktionsprozesses.

Die reine Handwerkstechnik des Kleinbäckers hat sich auf Grund der übernommenen Arbeitsweise der Vorfahren entwickelt und ist rein empirisch aufgebaut. Der Drang, nicht auf erfahrungsmäßig Gewonnenem stehen zu bleiben, sondern sich die Fortschritte der Technik nutzbar zu machen und an einer Weiterentwicklung noch selbst mitzuarbeiten, ließ im Laufe der Zeit Mittel- und Großbetriebe entstehen, die sich dem Kleinbetrieb in bezug auf Beschaffung [26]) und Produktionstechnik überlegen zeigten. An die Stelle „des Traditionalismus" (Sombart) beim Handwerk tritt nunmehr beim Mittel- und Großbetrieb der herrschende Gesichtspunkt der Rentabilität der Unternehmung. „Die Rechenhaftigkeit" (Sombart) des Kapitalismus hält ihren Einzug.

[27]) In der Hauswirtschaft stellte, wie schon im geschichtlichen Teil erwähnt wurde, die Hausfrau das Brot nach Bedarf her. Von einem „betriebsmäßigen Vollzug" kann man erst von dem Augenblick an sprechen, in dem die Produktion fortlaufend vor sich geht. Wendet man das „Prinzip des betriebsmäßigen Vollzugs" auf die Produktion von Brot an, so ist es klar, daß es sich bei Brot, als einem Gut des sogenannten starren Bedarfs nur um einen Dauerbetrieb handeln kann, einem Betrieb also, der nicht an zeitliche Grenzen gebunden ist. Hierzu im Gegensatz würden Saison- und Gelegenheitsbetriebe stehen.

Die nächste Entwicklungsstufe bezeichnet Gottl als das „Prinzip des arbeitsteiligen Vollzugs", das den betriebsmäßigen Vollzug voraussetzt. Hier steht der handwerkliche Bäckereibetrieb. Der Backbetrieb ist im wesentlichen auf Handarbeit eingestellt und die Arbeitsteilung ist,

---

[25]) Siehe auch die auf S. 58 durchgeführte Kalkulation.

[26]) Siehe Hauptteil B II 1.

[27]) Man vergleiche zu Folgendem Werner Sombart: Die Ordnung des Wirtschaftslebens sowie die bahnbrechenden Untersuchungen von Frh von Gottl-Ottlilienfeld im Grundriß der Sozialökonomik II. Abteilung.

wie Bücher es ausdrückt, „die Anpassung der Arbeitsaufgaben a
die Verschiedenheit der menschlichen Kräfte, die Anpassung de
Arbeitskraft an die Arbeitsaufgaben, fortgesetzte Differenzierun
der einen und der anderen". Selbstverständlich arbeitet de
Bäckereibetrieb auf Wirtschaftlichkeit hin, gelangt aber noch nich
zum „maschinellen Vollzug", sondern bereitet erst die Entseelun
des Arbeitsprozesses vor.

Der „arbeitsteilige Vollzug" setzt auf dem Gebiete der Brot
produktion mit der Mehlaufbereitung ein, die aus eine
Fülle von Teilarbeiten, wie Mehl-Einschütten, -Sieben, -Mische
und schließlich dem Sackausklopfen besteht. Jahrhundertelang un
auch heute noch werden diese wesentlichen Teile der Herstellun
im Kleinbetriebe mit der Hand ausgeführt, während die Brotfabri
schon bei der Mehlaufbereitung einen Schritt über den arbeits
teiligen Vollzug hinaus tun kann, und zum „Prinzip des masch
nellen Vollzugs" gelangt. Die Wirkung des maschinellen Vollzug
ist der des arbeitsteiligen ähnlich, aber gesteigert. Wie schon de
Name andeutet, tritt beim industriellen Betriebe schon für die Mehl
aufbereitung die Maschine auf und bringt eine Entlastung a
menschlicher Arbeit. Wird schon durch die Arbeitsteilung in de
Kleinbäckerei eine Steigerung der Produktivität erreicht, so wir
der Umfang der Brotproduktion durch den maschinellen Vollzug
noch weiter vergrößert, hat aber stets die Absatzmöglichkeiten de
Brotmengen zur Voraussetzung.

Die erwähnte Mehlaufbereitung nimmt beim Handwerk — bei
sorgfältiger Ausführung — eine gewisse Zeit in Anspruch. Außer
dem ist der Mehlstaub, der auf dem Wege vom Sack bis zur
Knetmaschine entsteht, gesundheitsschädlich, von dem Verlust an
Rohstoffen abgesehen. Zur Beseitigung all' dieser Mängel greifen
in der Fabrik die Mehlaufbereitungsanlagen ein.

Für den Einbau solcher Anlagen ist die Wahl und die Ein
teilung der Räume von Wichtigkeit. In den meisten Fällen wird sich
der Mehlboden über der Teigstube befinden. So wird das Mehl
mittels Sackelevatoren oder Winden in die oberen Stockwerke ge
bracht und dort gelagert. Auch wäre es bei Neubauten denkbar, das
Mehllager in den Keller zu legen, wobei der Vorteil dieser Anord
nung in den Gebäudeersparnissen läge. Im ersten Falle müssen die
Decken der oberen Räume stark sein, ferner muß das Lager eine
gewisse Größe aufweisen. Befindet sich der Mehlboden dagegen
im Keller, so können die Decken wesentlich schwächer gehalten
werden. Man benötigt lediglich Platz für den turmartigen Aufbau
der Mehlaufbereitungsanlage, da ja nur das durch Elevatoren hoch-

geschaffte lose Mehl in den Silos lagert, welches ungefähr auf den Tagesbedarf berechnet ist.

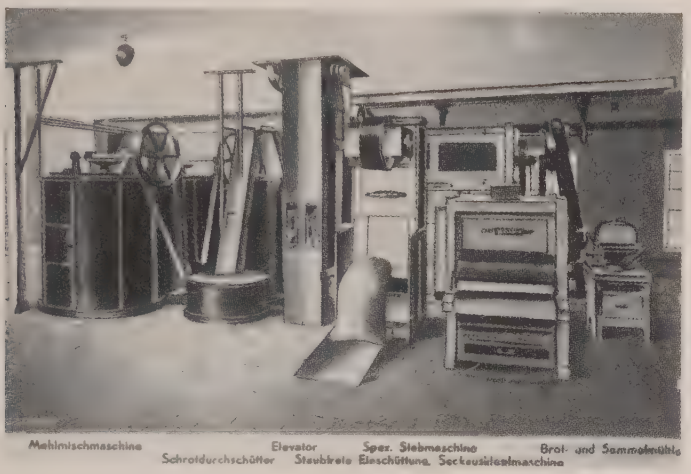


Abb. 1.

Auf der Abbildung 1 wird der Mehlboden gezeigt. Es ist zunächst die staubfreie Einschüttung aufgestellt, welche jedes Mehlkörnchen, das beim Entleeren des Sackes zu verstauben droht, durch besondere Einrichtungen in die Maschine saugt. So kann der bedienende Bäcker den Sack nach dem Entleeren kräftig schütteln, wodurch nach Angaben eines Herstellers derartige Maschinen ca. $^1/_2$ Pfund Mehl pro Sack der Verarbeitung zugute kommt, das bei Nichtvorhandensein einer Mehlaufbereitungsanlage als sogenanntes „Fußmehl" Verwendung finden müßte. Es ergibt sich also ein dreifacher Vorteil der Ansaugvorrichtung: nämlich in gesundheitlicher Hinsicht für den Arbeiter, auf betriebswirtschaftlicher und schließlich auch auf volkswirtschaftlicher Seite; denn bei den bedeutenden Mengen Mehl, die Deutschland zur Brotherstellung verarbeitet, ergibt eine Ersparnis von einem halben Pfund pro Sack ein beträchtliches Quantum im Jahre.

Mit Hilfe eines Becherwerks gelangt das Mehl in eine Siebmaschine, welche während ihres Arbeitsganges sämtliche Unreinlichkeiten herausschleudert und außerdem noch das Mehl auflockert, so daß es ergiebiger wird. Dann kommt der Rohstoff

wieder durch ein zweites Becherwerk und eine Transportschnecke in einen der angeschlossenen Silos, die gleichzeitig als Mischmaschinen ausgeschaltet sind. Damit wäre also die Mehlaufbereitung beendet.

Die leeren Säcke werden auf einer Sackausklopfmaschine (ebenfalls Abbildung 1) gereinigt, welche zweckmäßig ihren Stand neben dem Einschütter hat. Das hier gewonnene Mehl wird zusammen mit den Kehrmehlen auf einer Kehrmehlsiebmaschine gereinigt, so daß es zu Futterzwecken verwendet werden kann.

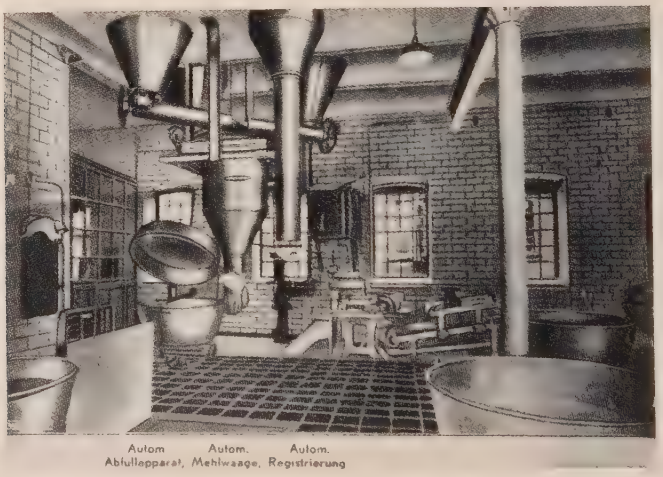


Abb. 2.

Viele Betriebe bevorzugen das „Prinzip der vertikalen Arbeitsgliederung". Das Gewicht des Mehles ermöglicht es, den jeweils folgenden Produktionsvorgang in dem tiefer gelegenen Stockwerk auszuführen. So liegt nun in der tieferen Etage der Knetraum (Abbildung 2) [28]).

An die geschilderte Mehlaufbereitungsanlage ist eine automatische Abwiegevorrichtung angeschlossen. Das Mehl wird durch je einen Abfüllapparat, der sich an den Trichtern der Mischmaschinen befindet, nach dem Wagebehälter transportiert. Durch eine sinn-

---

[28]) Hersteller der auf den Abb. 1 u. 2 gezeigten Mehlaufbereitungsanlage ist die Fa. Kaiser u. Reimels, Leipzig.

reiche Konstruktion braucht nun der Teigmacher zum Zwecke der Mehlentnahme lediglich einen Drehschalter auf die Nummer des Silos, aus welchem er Mehl entnehmen will, einzustellen und einen Druckknopf betätigen. In diesem Augenblick beginnt die Abfüllung aus dem betreffenden Silo. Nun hat der Teigmacher das gewünschte Quantum zum Ablauf in die Knetmaschine bereit. Im Moment der Ausschaltung der Abfüllung zeigt eine automatische Registrierung auf einem fortlaufenden Papierstreifen die abgewogene Menge und die Nummer des in Anspruch genommenen Silos an. Jederzeit kann also festgestellt werden, wieviel Mehl verbacken wird, welches die einzelnen Sorten sind, und schließlich in welchen Mengen jeder einzelne Teig anzusetzen ist. Somit ist eine vollkommene Betriebskontrolle gegeben.

Es ist aus der eben erfolgten Darstellung klar ersichtlich, daß die Aufstellung einer derartigen Mehlaufbereitungsanlage selbst in kleinster Ausführung dem handwerklichen Betriebe aus räumlichen und pekuniären Gründen nicht möglich sein kann.

Während nun das Mehl vorbereitet wurde, müssen auch die anderen Rohstoffe und Zutaten sowie der Sauerteig [29]), die zum Bestandteil des späteren Teiges gehören, bereitgehalten werden. So wird das Wasser auf die richtige Temperatur gebracht, was in kleineren Betrieben mittels irgendwelcher Mischgefäße, in Großbetrieben dagegen durch geeignete Temperierkästen mit besonderen Meßvorrichtungen geschieht. Das zur Brotherstellung benötigte Salz wird vor seiner Verarbeitung noch gesiebt und so von evtl. Unreinlichkeiten befreit. Nach der Verteilung des Salzes und des Lockerungsmittels (Hefe oder Vorteig) im Wasser beginnt dann unter Zumischung des Mehles der Knetprozeß. Die außerordentliche körperliche Anstrengung des Handknetens nimmt heute dem Bäcker selbst schon in Kleinbetrieben die Knetmaschine ab. Bei der Durcharbeitung des Teiges kommt es vor allem auf die richtige Durchlüftung an. Die maschinelle Teigbearbeitung braucht für einen Teig von 100 Kilo eine Zeit von 5 bis 7 Minuten, während die Hand diesen Vorgang in ca. 25 Minuten bewältigt. Neben der Zeitersparnis liegt ein weiterer Vorteil darin, daß ein schnellbearbeiteter Teig das Wenigste an Leben verliert. Er wird nicht „totgearbeitet", wie der Fachmann sagt, und behält im Verein mit der starken Luftzuführung beim Knetprozeß gewisse Elemente, wie Sauerstoff und Stickstoff, was für den Geschmack des Brotes und den guten Ausfall der Ware von Bedeutung ist.

[29]) Unter Sauerteig versteht man einen Teil des fertig aufgegangenen Teiges vom letzten Backen, der für die Brotherstellung beiseitegestellt wird.

Wir sehen in der Abbildung 3 [30]) eine Knetmaschine mit einem um seine Mittelachse rotierenden Trog, welcher fahr- und auswechselbar ist. Der Kübel wird durch das an seinem Fuße sichtbare Schneckenrad mittels Schnecke angetrieben. Zur Bearbeitung des Teiges greift nun ein Knetarm, der an seinem vorderen Ende besonders ausgebildet ist, in die Teigschale, d. h. in die Mitte des Troges bis zum Boden. Die Teigmasse wird an den Trogwandungen entlang gedrückt bzw. gezogen. So kehrt der Knetarm schließlich

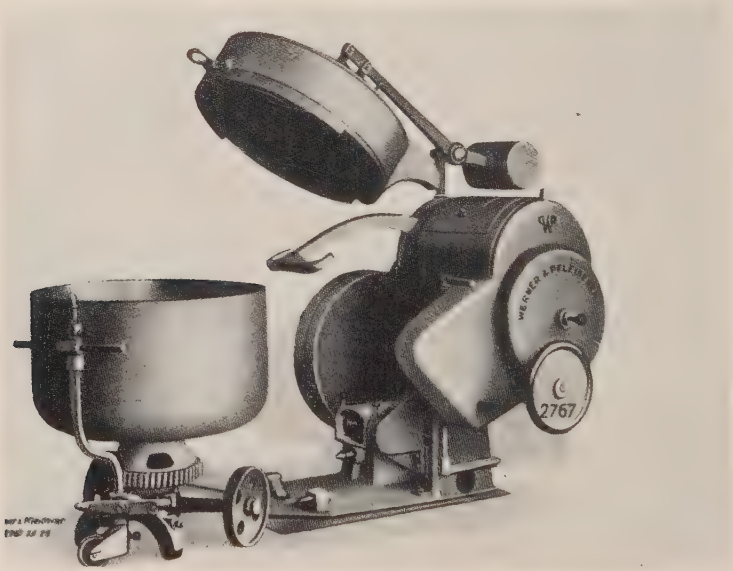


Abb. 3.

wieder in seine Ausgangsstellung zurück und beschreibt die Knetkurve von neuem. Durch die Drehung der Schale während der Verrichtung der Arbeit des Knetarmes wird erreicht, daß immer wieder ein neues Quantum bearbeitet und schließlich der ganze Teig gleichmäßig durchgeknetet ist.

Die Kurve, welche der Knetarm während des Knetprozesses beschreibt, ist bei den einzelnen Systemen von Knetmaschinen, die die Industrie herausgebracht hat, verschieden. So wird im Bild 4

[30]) Hersteller Werner & Pfleiderer, Stuttgart-Bad Canstatt.

die Knetbahn einer anderen Bauart gezeigt. Hier ist auch die der Knetkurve angepaßte Formgebung der Teigschale zu sehen (Erhöhung in der Mitte, um alle Ansammlungen unverarbeiteten Teiges zu vermeiden).

Bei der erstbeschriebenen Knetmaschine liegt der Bewegungsmechanismus in einem Blechgehäuse. Der besseren Ausnutzung des Fassungsvermögens (ein Über-den-Randtreten des Teiges wird vermieden) sowie der Staubverhütung dient ein Schalendeckel, der so konstruiert ist, daß er auch während des Ganges der Maschine gefahrlos geöffnet und geschlossen werden kann.

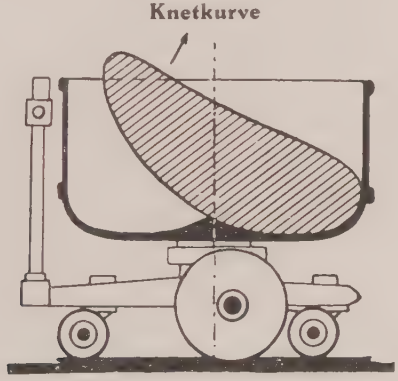


Abb. 4.

Diese Knetmaschinen werden von der Bäckereimaschinen-Industrie in den verschiedensten Größen hergestellt und sind für mehrere Teigarten verwendbar. Anschließende Tabelle zeigt die 6 Größen der von einer Firma angefertigten Maschine.

Größe	1	2	3	4	5	6
ungsvermögen in l . .	140	200	270	330	500	600
in Mehl kg	6— 75	10—110	10—140	15—180	20—270	30—325
in Teig kg	10—120	15—180	15—240	20—300	30—435	40—520
ogewicht einschl. Schale:						
i elektr. Antrieb ohne						
otor kg	660	835	875	1450	2800	3000
icht einer Schale kg . .	125	150	190	330	490	530
ge Betriebskraft PS . .	1,5	2	2,5	3	4	5

Zur Einführung der Knetmaschine ist also zusammenhängend zu sagen, daß sie wohl die wichtigste Maschine des Backgewerbes ist. Ihrer bedienen sich fast alle Betriebsgrößen. Beim Handkneten erlahmten dem Kneter Hände und Arme. Auch vom hygienischen Standpunkt ist ein Fortschritt zu verzeichnen, da der Teig kaum noch mit der menschlichen Hand in Berührung kommt. Bei den Brotfabriken kommt noch hinzu, daß die großen und gewichtigen Teigmassen von menschlicher Hand nicht zu bewältigen wären. Die Knetmaschine ist also zugleich ein treffendes Beispiel dafür, wie erst die Technik das Entstehen von Brotfabriken ermöglicht.

In den kleineren, auch noch in den mittleren Betrieben geschieht das Abteilen des einzelnen Teigstückes, das Wirken und die Formgebung mit der Hand. Zum Abwägen stehen einfache Waagen zur Verfügung. In Großbetrieben dagegen übernimmt diese 3 Arbeitsgänge wieder der technische Apparat: Die sogenannte Brotteig-Teil- und Langrollmaschine[31]). Zwar gibt es derartige maschinelle Anlagen auch schon in kleinster Ausführung, deren Leistung in der Minute 7 bis 10 Teigstücke beträgt, während große Maschinen Durchschnittsleistungen von ca. 20 Teigstücken erreichen. Wegen des relativ hohen Anschaffungspreises (ca. 3000,— RM) einer kleineren Maschine im Verhältnis zu ihrer immerhin geringen Ausnutzungsmöglichkeit wird sie für den Kleinbetrieb kaum in Frage kommen.

Die Brotteigteilmaschinen sind soweit entwickelt, daß sie sich für alle Brotteige und die meisten Brotformen eignen, ferner sich sogar zum Abteilen der Mengen für die Brötchen-Maschinen verwenden lassen. Rentabel wird die Maschine aber erst, wenn von jeder Gewichtssorte mindestens 20 bis 30 Teigstücke in einem Zuge abgeteilt und langgerollt werden können. Denn das Einstellen der Maschine und die mit ihr verbundene Kontrolle der ersten durchgehenden Teigstücke erfordert immerhin eine gewisse Zeit. Die Verwendungsmöglichkeit der Anlage reicht von etwa 500 bis 4000 Gramm Gewicht des Teigstückes.

Die Anwendung der Brotteigteil- und Langrollmaschine, immer vorausgesetzt, daß die Betriebsgröße ihre Aufstellung gestattet, bringt also folgende Vorteile:

1. stets genau gewogene Teigstücke,
2. gleichmäßig gewirkte und geformte Brote,
3. ein „flottes Aufmachen" der Brote, d. h. Weitergabe an das Transportband,

[31]) Siehe Abb. 5.

4. Zeitersparnis und dadurch Freiwerden der Arbeitskräfte (evtl. auch Verwendung von angelernten Kräften),
5. gute Porung der Brote,
6. Ersparnis an Streu- und Wirkmehl, da die Maschine das einmal aufgegebene Streumehl sparsamer verarbeitet als sich von Hand ermöglichen läßt.

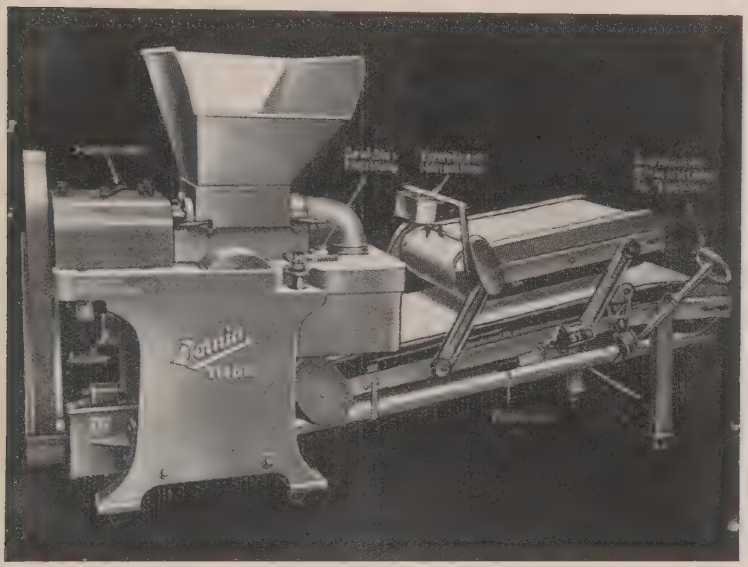
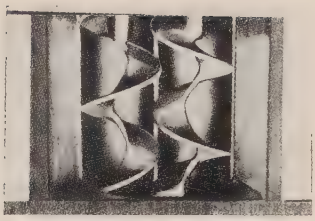


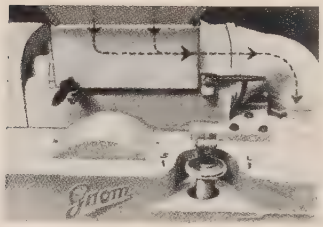
Abb. 5 [32]).

Es kann zwar nicht der Sinn dieser Arbeit sein, den Gang der Produktion bis ins Einzelne zu schildern. Es soll vielmehr lediglich an Hand der zur Verfügung stehenden technischen Hilfsmittel gezeigt werden, in welchem Maße die Produktionskosten bei wachsender Betriebsgröße durch Anwendung technischer Hilfsmittel gesenkt werden können. In dieser Kostendegression ist dann eine Möglichkeit gegeben, den hohen Vertriebsaufwand [33]), mit dem die Brotfabrik belastet ist, zu kompensieren. Da aber gerade die Brotteig-Teil- und Langrollmaschine im Großbetrieb als Hochleistungsmaschine eine bedeutende Senkung der Herstellungskosten ermöglicht, sei auf ihre Arbeitsweise näher eingegangen [34]):

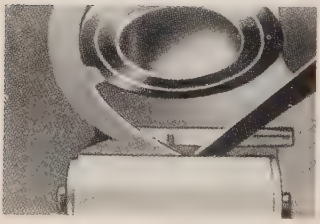
[32]) Hersteller K. Dorn, Ammendorf b. Halle.
[33]) Siehe S. 81.
[34]) Die Bildstreifen sind einem Schmalfilm der Fa. K. Dorn entnommen.



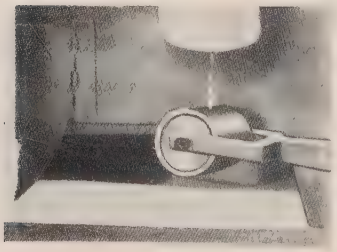
Wir schauen senkrecht von oben in den Einwurfstrichter. Doppelwirkschnecken transportieren den eingeworfenen Brotteig . . .



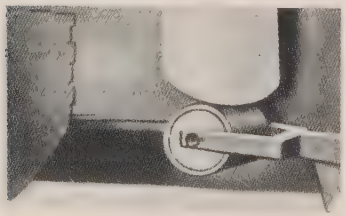
durch ein nach unten gebogenes Mundstück. So fließt der Teigstrom durch die Maschine hindurch.



Hier sieht man das Mundstück von unten. Durch engere und weitere Mundstückseinsätze kann man Teigstränge verschiedener Stärken erzielen und so die Form des Teigstückes bestimmen. Rechts befindet sich das Abschneidmesser und darunter die mit Filz überzogene Auslöserolle.

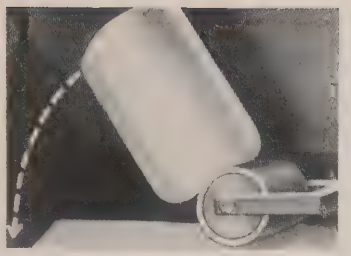


Durch die Arbeit der Wirkschnecken wird der Teig als Strang aus dem Mundstück herausgepreßt.

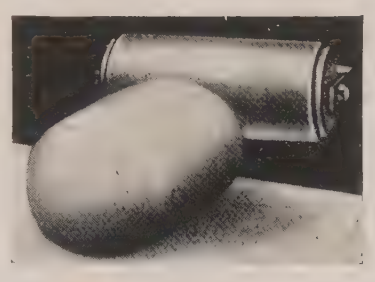


Das Auflegen des Teigstranges auf die Rolle löst einen Mechanismus aus.

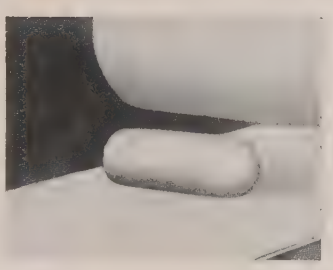
Das Abwiegen der Teigstücke erfolgt automatisch während der Teilung dadurch, daß sich nur eine bestimmte, im übrigen regulierbare Teilmenge zu dem Teigmesser hinbewegen kann. So wird der Teigstrang durchschnitten. Das Teigstück kippt nach vorn über . . .



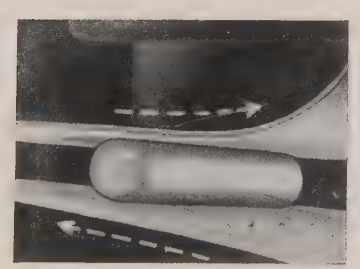
und fällt rechtwinklig auf das Langrollerband.



Jetzt wandert es nach dem Langrollapparat . . .



wo es gewirkt und langgerollt wird.



Am Ende des Langrollers kommt das fertige Teigstück heraus und fällt in die bereitgehaltene Schüssel bzw. wird von der Hand aufgefangen. Dann kann der geformte Brotlaib auf „Gare“ gestellt werden, d. h. es wird den Gärstoffen Gelegenheit gegeben, sich voll zu entwickeln und auszuwirken.

Beim Kleingebäck, von dem das einzelne Stück annähernd 50 Gramm wiegt, kann selbst in Kleinbetrieben das Abteilen der Teigstücke nicht mit der Hand vorgenommen werden, da dieser Vorgang zuviel Zeit kosten würde. So werden nun zunächst größere Teigstücke gewogen, dann von Hand ausgewirkt, langgerollt und gleichmäßig geschnitten. Das Abteilen besorgen Teigteilmaschinen oder sogenannte „Pressen". Von der Presse werden gleichzeitig 30 oder 50 Stück Teig zugerichtet.

Nachdem nun die Teige geteilt, gewirkt und geformt sind, machen sie eine weitere Gare (das erste Mal nach dem Knetprozeß) durch, wofür Großbetriebe besondere Gärräume und -anlagen besitzen. Derartige Anlagen sind dem Kleinbetrieb selbstverständlich versagt. Man findet in Verbindung mit den noch später beschriebenen kontinuierlich arbeitenden Backöfen Gärschränke, in denen die Teigstücke während der notwendigen Gärzeit auf Transportbändern entlang laufen. Durch derartige Einrichtungen läßt sich viel Arbeitszeit ersparen, da die der Teigteil- und Wirkmaschine entnommenen Teigstücke erst wieder am Ofen in Empfang genommen werden.

Die nächste Stufe im Ablauf der Produktion ist der Backprozeß. Dieser hat die Aufgabe, die backfertigen, d. h. die durch abgeschlossenen Gärungsprozeß entsprechend gelockerten Teigstücke in das menschliche Nahrungsmittel „Brot" zu überführen. Hierzu ist grundsätzlich zu sagen, daß sowol die Bauweise der Backöfen und das zum Bauen verwendete Material als auch die Herrichtung und die Bedienung zweckentsprechend sein müssen. Weitere Vorbedingungen für ein gutes Gelingen des Backprozesses sind die Einstellung und Regelung der Ofenhitze, sowie des Feuchtigkeitsgehaltes des Ofens.

[35]) Die ersten Backöfen bestanden lediglich aus einem Mauerwerk, das einen ebenen, etwas nach vorn geneigten Herd mit flachem Gewölbe umschloß. An der Vorderseite des Ofens befand sich eine durch eine Tür verschließbare Öffnung. Als Heizmaterial diente zuerst Holz, bei weiterer Entwicklung auch Kohle. Diese Form erhielt sich durch Jahrhunderte hindurch bis auf den heutigen Tag, wenn auch in verbesserter Ausführung. Einen Fortschritt der Backofenkonstruktion im Sinne einer rationelleren Ausnutzung der

---

[35]) M. P. Neumann: Brotgetreide und Brot S. 363 ff.

Wärme wurde durch den Einbau von Heizzügen erreicht, bis man schließlich durch das Perkins-Wieghorstsche System zur Wasserdampfheizung gelangte, bei der der Heizraum und der eigentliche Backherd getrennt sind. Den zum Backprozeß nötigen Feuchtigkeitsgrad erhält man durch eingebaute Wrasenapparate, während man bei der primitiven Form durch Einführung nasser Tücher vermittels der sog. Schleuderstange denselben Zweck erreichte. Die modernste, allerdings nur für den ausgesprochenen „massenhaften Vollzug" geeignete Form des Backofens stellt der kontinuierlich arbeitende Ofen dar. Schon seit langen Jahren wur-

Abb. 6.

den Kettenöfen für Kanal- und Rohrheizung in Längen von 15 bis 25 m zum Backen von Keks, Biskuit usw. ausgeführt. Zum Zwecke des ununterbrochenen Backens sind bei diesen Öfen endlose Ketten angeordnet. Aber alle Systeme eigneten sich nur zur Herstellung von Gebäcken, die zur Aufrechterhaltung des lockeren Bestandes des Gebäcks keine Schwadenentwicklung erforderten, d. h. Aufrechterhaltung eines bestimmten Feuchtigkeitsgrades. Endlich entstanden auch Konstruktionen, sog. Tunnelöfen, die sich speziell für Brot eigneten. Heute haben wir Kombinationsöfen, welche Backwaren aller Art herstellen.

Der in Abbildung 6 dargestellte [36]) Ofen enthält 4 übereinanderliegende, nach hinten ansteigende Backkammern, die durch Zwischendecken voneinander getrennt sind. Die „wandernden Herde" sind an einem in sich geschlossenen Förderband angeordnet. Da die Durchgangsgeschwindigkeit sich nach der Art der Backwaren richten wird, ist das Tempo der Herde regulierbar.

Die Backware wird nun an der Vorderseite des Ofens auf die Herde gesetzt, durchläuft die übereinander liegenden Backkammern und kommt zur Vorderseite des Ofens zurück, wo sie selbsttätig abgenommen wird. Bereitstehende Transportanlagen, die ebenfalls die Abbildung 6 zeigt, bringen nun die fertige Backware in den Kühlraum und weiter in die Spedition. Der entleerte Wanderherd kann wieder mit frischer Ware besetzt werden, um seinen Weg in das Innere des Ofens aufs Neue anzutreten. Aus einem Dampfkessel erhält die in den Backkammern befindliche Ware den nötigen künstlichen Schwaden, während sich der natürliche Schwaden beim Backprozeß in den unteren Kammern entwickelt.

Selbstverständlich ist die Beheizung der Backkammern so angeordnet, daß eine gleichmäßige Ober- und Unterhitze gegeben ist. Je nach dem System können als Heizmaterial Kohlen, Holz oder Öl verwendet werden. Auch indirekte Gasfeuerung und elektrische Beheizung sind gebräuchlich.

Um sich einen Begriff von den Größen- und Leistungsverhältnissen eines derartigen Autoofens machen zu können, ist die folgende Tabelle einem Prospekt einer Herstellerfirma entnommen, die den kontinuierlich arbeitenden Backofen in 4 Größen herstellt.

Type	Herdzahl Stück	Herdgröße Breite mm	Herdgröße Tiefe mm	Gesamtbackfläche qm	Normalleistung des Ofens in Einzelschicht von 8 Brötchen 40—50 g, St.	Weißbrot freigeschoben 1 kg	Roggenbrot freigeschoben 1 kg	Roggenbrot freigeschoben $1^1/_2$ k
I	35	1100	540	20,8	34 650	2600	2520	105
II	35	1650	540	31,2	50 400	3850	3780	168
III	45	1650	540	40,1	64 800	4950	4860	216
IV	45	2000	540	48,6	81 000	5850	5670	270

[36]) Hersteller H. Bertram, Autoofen „Wanderherd".

Die Maße des Ofens von 4 gebräuchlichen Größen:

Type	A m	B m	C m	D m
I	4,25	4,90	2,83	2,18
II	4,25	5,50	3,39	2,40
III	5 80	5,50	3,39	2.40
IV	5,80	5,50	3,74	2.57

Allein aus diesen Maßen ist zu ersehen, daß derartige Öfen nur für Größtbetriebe in Frage kommen, also bei handwerklicher Produktion nicht anwendbar sind. Viele Brotfabriken, deren Produktionsmengen ebenfalls zu „klein" sind, um einen solchen Ofen ausnutzen zu können, bedienen sich des sog. Dampfauszugofens, da bei diesem durch die herausziehbare Herdplatte eine schnelle Beschickung möglich, folglich also nur geringe Zeitaufwendung nötig ist. Es ist interessant, zu wissen, daß die alten Steinöfen in letzter Zeit wieder des öfteren anzutreffen sind. Besonders in Berlin haben sie sich wieder gut eingeführt. Die Fertigungskosten liegen bei dieser Ofenart wohl höher als bei den neueren Konstruktionen. Aber gerade in der Reichshauptstadt ermöglichen die durch höhere Brotpreise bedingten höheren Erträge einen größeren Produktionsaufwand. Der Vorteil des alten Steinofens liegt in der Möglichkeit, ein schmackhafteres Brot herzustellen, als es in manchen anderen Bauarten neuerer Art möglich ist. Das Handwerk unserer Tage bedient sich dagegen vielfach sog. Patentöfen, die sich wohl gut für das Abbacken der „weißen Ware" eignen, aber keine besondere Brotqualität gewährleisten. Gerade die Güte des „Industriebrotes " ist es, die der Brotfabrik einen Vorsprung vor dem Handwerk gibt. So hat der V. durch eine Nachfrage bei 100 Konsumenten von „Fabrikbrot" von 81 die Bestätigung erhalten, daß das Brot der industriellen Betriebe wegen seiner Qualität dem „Bäckerbrot" vorgezogen wird. Im Hinblick auf die modernsten Ofenkonstruktionen steht also der Kleinbetrieb dem Großbetrieb nicht nach. Auf Grund ihres großen Produktionsumfanges aber ist es der Fabrik möglich, für die Herstellung von Brot und anderen Backwaren verschiedene, und zwar diejenigen Backofensysteme zu benutzen, die sich besonders gut für die jeweilige Backwarenart eignen. Dagegen

ist der Kleinbetrieb gezwungen, sämtliche vorkommende Erzeugnisse in einem einzigen Ofentyp fertigzustellen. Auf dieser Tatsache beruht auch die unbestreitbare Überlegenheit der Industrie in der Spezialbrotherstellung, die übrigens seitens der Kleinbetriebe dadurch anerkannt worden ist, daß man eine Spezialbrotbäckerei auf genossenschaftlicher Basis gründete.

Transportanlagen werden beim Kleinbetrieb einerseits nicht möglich und andererseits nicht nötig sein, wogegen sie beim Großbetrieb unentbehrlich sind.

Ist schon die Arbeitsteilung selbst erst von einer gewissen Produktionsmenge an möglich, so ist der maschinelle Vollzug in noch größerem Maße durch den Herstellungsumfang bedingt; hier ist „die Rationalität von der Häufigkeit in der Wiederkehr eines Vorganges abhängig, der für die Produktion typisch ist".

Beim Bäckerhandwerk ist und bleibt das Entscheidende die gestaltende Tätigkeit der menschlichen Hand, während bei der Brotindustrie in letzter Konsequenz die Brotherstellung tatsächlich durch das Ineinandergreifen der Maschinen und ihre Verkupplung von der formenden Mitwirkung des Arbeiters unabhängig und so einem „System leblos bewegter Körper" übertragen wird (Sombart).

3. Vergleich des Brotanteils am Gesamtumsatz der handwerklichen und industriellen Betriebe.

Die Umsatzanalyse für den handwerklichen Betrieb wurde wegen der verschiedenartigen betriebswirtschaftlichen Struktur der Handwerksbetriebe auf dem Lande, in der Provinz und in der Großstadt gesondert durchgeführt.

Da die Buchhaltung in den meisten Betrieben noch nicht soweit ausgebaut ist, daß man auf Grund buchhalterischer Unterlagen eine Differenzierung des Umsatzes nach einzelnen Umsatzträgern vornehmen kann, mußte sich d. V. in den meisten Fällen mit Umfragen begnügen.

Ich glaube sagen zu können, daß ein durch Nachfrage und Schätzungen gewonnenes Ergebnis höheren Wert an Richtigkeit haben kann, als eines auf Grund buchhalterischer Unterlagen. Denn diejenigen Handwerksbetriebe, welche wirklich eine einwandfreie Buchführung besitzen, sind ausschließlich gut situ-

ierte Unternehmen, bei deren Heranziehung eine einseitige Verlagerung gewonnener Zahlen die Folge wäre.

Für unsere Zwecke kommt es vor allem darauf an, den Anteil des Brotes am Gesamtumsatz zu erfassen. Deshalb ist auch die nachfolgende Aufstellung nur in folgende 3 Umsatzträgergruppen eingeteilt:

1. Brot,
2. Weizenkleingebäck und Kuchen usw.,
3. Sonstiges.

Die Gruppe 2 könnte man evtl. noch untergliedern, was aber nicht erforderlich scheint. Die Spalte 3 „Sonstiges" umfaßt Einnahmen aus der Lohnbäckerei, dem Verkauf alter Ware, dem Verkauf einzelner Handelsartikel u. dergl.

*) Bei der Landbäckerei fällt sofort der hohe Anteil des Brotes (70,1%) am Gesamtumsatz auf. Von diesem Durchschnitt weichen am stärksten die Unternehmen mit der Betr.-Nr.8 und 10 ab. 51% bzw. 85% beträgt ihr Brotanteil am Umsatz. Der mit 51% relativ niedrige Hundertsatz erklärt sich aus der Tatsache, daß die Dorfbäckerei an einer Durchgangsstraße für den Autoverkehr liegt. Hier kaufen die Fremden Brötchen, Knüppel, und soweit vorhanden, auch Kuchen. Im ganzen bestätigt der Durchschnittssatz von 70,1% den starken Brotverzehr der ländlichen Bevölkerung. Konkurrenz der handwerklichen Dorfbäckereien durch andere Brotverteilungsstellen besteht fast gar nicht. In der Gruppe 2 wird das Weizenkleingebäck den Kuchen überwiegen; denn auf dem Lande gehört die Kuchenbäckerei immer noch zur Hausarbeit der Frau. Begünstigt wird die Hausbäckerei noch dadurch, daß Milch, Eier und andere Rohstoffe im Hause sind, wodurch sich die Herstellung bedeutend verbilligt. Evtl. wird der Kuchen einem Bäcker zum Abbacken gegeben. Ein Ertrag aus der Lohnbäckerei würde sich also in Gruppe 3 widerspiegeln.

Bedeutend geringer als in der Dorfbäckerei ist der Anteil des Brotes am Gesamtumsatz in den mittelstädtischen Betrieben, nämlich 41,6%. Die einzelnen Betriebe weisen ziemliche Unterschiede auf. So macht der Anteil bei Betr.-Nr. 2 nur 25%, bei Betr.-Nr. 3 dagegen 68% aus. Diese Spanne ergibt sich aus der verschiedenartigen Standortslage der Unternehmen. Betr.-Nr. 2 liegt in einer

*) Siehe Tabelle S. 50.

Anteil des Brotes am Gesamtumsatz im handwerklichen Betriebe.

Auswahl von Betrieben nach amtlichen Statistiken unter Anwendung der repräsentativen Methode.

Umsatzträgergr. Betr.-Nr.	Brot 1	Wz.-Kleingeb. u. Kuchen usw. 2	Sonstiges 3	Gesamtumsatz
		A auf dem Lande		
1	65	31	4	100 %
2	81	12	7	„
3	76	22	2	„
4	59	38	3	„
5	66	33	1	„
6	62	31	7	„
7	77	15	8	„
8	51	44	5	„
9	79	19	2	„
10	85	14	1	„
∅	70,1	25,9	4,0	100 %
		B in der Provinzstadt		
1	52	43	5	100 %
2	25	67	8	„
3	68	29	3	„
4	41	57	2	„
5	30	62	8	„
6	37	60	3	„
7	39	58	3	„
8	36	60	4	„
9	43	56	1	„
10	45	48	7	„
∅	41,6	54,0	4,4	100 %
		C in der Großstadt		
1	20	74	6	100 %
2	42	53	5	„
3	23	69	8	„
4	17	76	7	„
5	14	80	6	„
6	27	68	5	„
7	12	85	3	„
8	36	61	3	„
9	8	86	6	„
10	25	73	2	„
∅	22,4	72,5	5,1	100 %

Geschäftsgegend, während Betr.-Nr. 3 in einem Ortsteil liegt, der schon ländlichen Charakter trägt. Somit kommt also Betr.-Nr. 3 den Dorfverhältnissen nahe. In den Mittelstädten werden sich auch andere Brotverteilungsstellen, z. B. Reformhäuser, bemerkbar machen, die ihre Ware (zumeist Spezialbrot) von auswärts beziehen.

Eine Umfrage hat ergeben, daß in der Provinzstadt Weizenkleingebäck sehr beliebt ist und daß so sein Absatz oft an den des Brotes herankommt. Die Einnahmen aus der Gruppe 3 sind im Verhältnis zur Dorfbäckerei etwas höher, woraus aber keine Schlüsse gezogen werden können. Überhaupt weichen die Erträge der einzelnen Betriebe aus „Sonstigem" innerhalb der 3 Betriebsformen stark voneinander ab, was hauptsächlich auf die jeweilige Bedeutung des Vertriebs von Handelsware, z. B. Zuckerware, zurückzuführen ist.

Von den beiden beschriebenen Betriebsformen unterscheidet sich nun der handwerkliche Betrieb der Großstadt wesentlich. Am augenfälligsten ist der Unterschied in dem Verhältnis von Brot zu Weizenkleingebäck und Kuchen. Nach unseren Ermittlungen versieht also der Kleinbetrieb die Bevölkerung durchschnittlich nur zu 22,4% mit Brot, ja es gibt Betriebe, deren Brotanteil am Gesamtumsatz nur 8% beträgt (Betrieb-Nr. 9). Diesen stehen allerdings Unternehmen mit 42% gegenüber. Ein ansprechend genauer Durchschnittssatz ist schwer zu errechnen, da durch besonders günstig bzw. ungünstig arbeitende Betriebe das Gesamtbild leicht verzerrt wird. Ferner entsprechen auch in der Großstadt in vielen Fällen die für eine derartige Untersuchung notwendigen buchhalterischen Belege nicht den Erfordernissen. Soweit überhaupt ein Mittelwert angesetzt wird, kann die erhaltene Zahl (22,4%) mit den Verhältnissen übereinstimmen, wie wir noch an anderer Stelle sehen werden. Immerhin scheint eine Beziehung zwischen der Bevölkerungszahl eines Ortes und dem Anteil des Brotes am Gesamtumsatz zu bestehen mit der Tendenz, daß mit wachsender Einwohnerzahl der Anteil des Brotes am Gesamtumsatz der handwerklichen Betriebe sinkt.

In der Großstadt, bei unserem Beispiel in Berlin, steht umsatz-anteilsmäßig das Weizen-Kleingebäck an erster Stelle. Ihm folgt Kuchen und dann erst Brot. Die Ursache für den ausgesprochenen kleinen Umsatzanteil des Brotes liegt in der Mannigfaltigkeit der Formen der Brotverkaufsstellen in Berlin. Von dieser Vielfältigkeit kann man sich ein Bild machen, wenn man die in einer

statistischen Erhebung aufgezählten Vertriebsstellen für Brot und Backwaren in Groß-Berlin betrachtet [37]):

1. Bäckereibetriebe	4 000
2. Bäckereifilialen	400
3. Konditorei mit Brot- und Backwarenverkauf	84
4. Landbrotbäckerei — Wiederverkäufer	73
5. Filialen der Großbetriebe	310
6. Konsumvereine, Warenhäuser	332
7. Wilde Betriebe	80
8. Mühlenverkaufsstellen	80
9. Milchgeschäfte	6 000
10. Kolonialwarengeschäfte	4 500
11. Feinkostgeschäfte	3 000
12. Gemüseläden	1 430
13. Markthallen, Wochenmärkte	551
Verteilungsstellen	20 840

Neben der Übersetzung des Backgewerbes an sich, sind es vor allem die Großbetriebe, welche in der Großstadt in den Wettbewerb um den Brotabsatz eintreten.

Zu Beginn der Entwicklung der Brotindustrie, also um die Jahrhundertwende, umfaßte das Produktionsprogramm lediglich die Brotherstellung. Im Laufe der Zeit wurden sowohl zur besseren Ausnutzung der Anlagen aller Art, wie der technischen Produktionsmittel, des Fuhrparks, der Filialen usw., als auch im Interesse eines aufkommenden Kundendienstes verwandte Backwarenerzeugnisse, teils als Eigenprodukt, teils als Handelsware übernommen. Aus dem letztgenannten Grunde werden, wenn auch das Brot das Hauptkontingent der industriellen Erzeugung geblieben ist, die Warenzusammensetzungen der Brotfabriken einigermaßen verschieden sein. Die Fachgruppe Brotindustrie hat nun zur Feststellung der Bedeutung der einzelnen Warengruppen bei 35 Großbetrieben das Verhältnis von Brot zu anderen Umsatzträgern prozentual errechnen lassen [38]). Hiernach macht Brot folgenden Hundertsatz am Gesamtumsatz der Betriebe aus:

---

[37]) Druckbogen des Zweckverbandes der Bäckermeister Groß-Berlins I. Hälfte 1934.

[38]) Errechnet vom Institut für Wirtschaftsbeobachtung.

0—19%	kein Betrieb
20—39%	2 Betriebe
40—59%	11 Betriebe
60—79%	7 Betriebe
80—99%	9 Betriebe
100%	6 Betriebe

Aus dieser Aufstellung ist zu ersehen, daß diejenigen Unternehmungen, bei denen das Brot mehr als 80% des Gesamtumsatzes beträgt, der Zahl nach (15) überwiegen. Eine weitere wichtige Gruppe stellt zu rund 50% vom Umsatz Brot her.

Bildet man für den Anteil des Brotes am Gesamtumsatz einen Mittelwert, so erhält man als arithmetisches Mittel eine Zahl der Gruppe 60—79%, die wahrscheinlich um 72% herumliegt.

Das gewogene Mittel aus obiger statistischer Reihe liegt ungefähr bei 72% für den Anteil des Brotes.

4. Kalkulationsvergleich zwischen Bäckerhandwerk und Brotindustrie.

Aufgabe einer Kosten- und Ertragsanalyse ist es letzten Endes, festzustellen, was an einem Umsatzträger bzw. den Umsatzträgern verdient wird.

Selbstverständlich müssen bei einem Kalkulationsvergleich gewisse Vorbedingungen für Handwerk und Industrie in gleicher Weise gegeben sein. So wäre es beispielsweise unsinnig, einen Dorfbetrieb mit einer Brotfabrik zu vergleichen. Es werden also im folgenden ein Handwerksbetrieb und eine Brotfabrik gegenübergestellt, bei denen dieselben Voraussetzungen vorhanden sind. Der Standort beider Betriebe ist Berlin.

Einleitend — und diesen Abschnitt zugleich ergänzend — soll noch einiges über die ländlichen und mittelstädtischen Unternehmen gesagt werden, da der Kostenaufbau in Dorf-Land-, Provinz- und Großstadt erhebliche Unterschiede aufweist.

Bildet man drei Hauptkostenarten

1. Materialkosten,
2. Arbeitskosten,
3. Generalunkosten,

so fällt beim Landbetrieb ein relativ hoher Rohstoffanteil an den Gesamtkosten auf, der in erster Linie durch die Preisgestaltung bedingt ist. Vielfach wird auf dem Lande die Ware auch heute noch nicht ausschließlich gegen Geld geliefert, so daß oft noch Naturalaustausch anzutreffen ist, z. B. Mehl gegen Brot [39]). Bei diesem Geschäft ist der Bäcker natürlich schlecht gestellt.

Die Arbeitskosten sind auf Grund weitgehender Mithilfe der Familienangehörigen gering.

Im ganzen sind die Betriebsergebnisse wenig befriedigend. Nur durch die Verkuppelung mit einem anderen Gewerbe, nämlich der Landwirtschaft, wodurch bestimmte Kosten [40]) auch auf die Landwirtschaft umgelegt werden können, ist diesem Betriebstyp ein auskommender Gewinn gesichert.

Auch die mittelstädtischen Betriebe weisen im Vergleich zu großstädtischen Verhältnissen relativ hohe Materialkosten auf, was sich ebenfalls sowohl aus der veränderten Preisgestaltung als auch aus veränderter Umsatzgliederung [41]) ergibt; denn in der Provinz kommt dem Brotabsatz eine größere Bedeutung zu als in der Großstadt. Da nun die Rohstoffkosten für einen Brotabsatz von RM 100,— höhere sind als für einen solchen von Weizen-Kleingebäck von RM 100,—, ergeben sich für die Provinz höhere Materialkosten. Ferner entspricht einem Berliner Brotverkaufspreis von RM 0,32/kg ein provinzstädtischer von RM 0,28 je kg, während sich die Preise für Weizenkleingebäck ungefähr die Waage halten.

Aus Gesagtem ergibt es sich, daß der Erlös pro Gewichtsanteil Brot in der Provinz eher noch kleiner als in der Großstadt ist. Da nun die Mehlkosten ungefähr überall gleich sind, folgt zwangsweise der größere Rohstoffanteil der mittelstädtischen gegenüber den großstäditischen Betrieben.

Wenn es auch dem Provinzunternehmen durch Niedrighaltung bestimmter Kostenarten (z. B. Mietskosten) möglich ist, die hohen Materialkosten zu kompensieren, so stehen doch einem großen Teil der Betriebe nur unzureichende Gewinne zu.

Zur Darstellung des Kostenaufbaues der handwerklichen Betriebe der Großstadt, die uns ja besonders interessieren, wurde das Kalkulationsschema für die Brotpreisberechnung des Zentralver-

---

[39]) W. Albrecht a. a. O. S. 39 ff.
[40]) z. B. Arbeitskosten, Grundstückskosten usw.
[41]) Siehe S. 50 ff.

bandes Deutscher Bäckerinnungen „Germania" herangezogen. Zwar ist der V. auf Grund umfangreicher Nachfragen teilweise zu anderen Zahlenergebnissen gelangt, die sich wohl aus den verschiedenen örtlichen Verhältnissen [42]) erklären, für das Gesamtresultat aber nicht entscheidend sind.

Dem Kalkulationsschema der Bäckerinnungen wurde das allgemeine Kalkulationsschema für die Brotpreisberechnung, das von der Fachgruppe Brotindustrie herausgegeben wurde, gegenübergestellt. Bezüglich der Zahlenergebnisse gilt auch hier das schon beim Handwerk Gesagte.

Den Berechungen wurde ein handwerklicher Betrieb, der zwei Gesellen, einen Lehrling und eine Verkäuferin beschäftigt, zugrunde gelegt. Die Mitarbeit des Meisters soll sich zunächst auf die Leitung des Unternehmens beschränken. Die wöchentliche Betriebsleistung beträgt ca 20 Sack.

Als Brotfabrik wurde ein rationell arbeitender Betrieb mit einer wöchentlichen Leistung von 100 Sack Mehl angenommen, der seine Ware an Wiederverkäufer oder in eigenen Verkaufsstellen absetzt.

Für die einzelnen Kostenarten, die in ihrer Gesamtheit auf S. 63 noch einmal gruppenmäßig zusammengestellt sind, sind die jeweiligen Kosten für einen Doppelzentner Brotmehl in Klein- und Großbetrieb errechnet. Wenn wir den Preis für einen dz Brotmehl durch die „Backausbeute" dividieren, erhalten wir die Kosten für ein Kilogramm Brotmehl. Die aus einem Doppelzentner Brotmehl hergestellte Brotmenge (kg) bezeichnet man als Backausbeute.

Die im Kalkulationsschema der Bäckerinnung für das Handwerk angegebene Backausbeute von 130 kg erscheint dem V. auf Grund umfangreicher Nachfragen zu hoch. Wir wollen als Ausbeute 128 kg annehmen. Die Industrie rechnet mit 133 kg, eine Zahl, die durch Nachfrage bestätigt wurde. Das heißt also, daß die Brotindustrie aus einem Doppelzentner Brotmehl 5 kg Brot mehr herstellt als das Handwerk. Eine genaue Erklärung für diese Tatsache abzugeben, würde zu weit in die backtechnischen Einzelheiten führen, auf die die Arbeit nicht abgestellt ist.

---

[42]) z. B. verschiedene Konsumentenschichten.

Backausbeute: Industrie: 1 dz = 133 kg Roggenbrot.
Handwerk: 1 dz = 128 kg Roggenbrot.

	je dz Brotmehl in RM		je kg Brot in Rpf.	
Brotmehlkosten für 1 kg Roggenbrot mit 3 % Weizenmehlzusatz	Ha	In	Ha	In
Ha: Roggenmehl 100 kg = 24,50 RM				
97 kg = 23,76				
Weizenmehl 100 kg = 34,25 RM				
3 kg = 1,02	24,78		19,36	
In: Roggenmehl Großmarktpreis zuzüglich Frachtkosten 23,— RM				
./. 3 % —,69 „				
22,31 RM				
97 kg = 22,31				
Weizenmehl Großmarktpreis zuzüglich Frachtkosten 31,— RM				
+ 3 % —,93 „ 22,31				
—,93		23,24		17,47
	24,78	23,24	19,36	17,47
Übrige Materialkosten				
Ha: Salz 100 kg = 20,50 RM				
1,25 kg = 0,27				
Sonstige Zutaten:				
Hefe 1 kg = 0,80 RM				
125 g = 0,10				
Streumehl 100 kg = 26,— RM				
0,5 kg = 0,13	—,50		0,39	
In: Salz 100 kg = 20,30 RM				
1,25 kg = 0,25				
Sonstige Zutaten:				
Hefe 1 kg = 0,80 RM				
125 g = 0,10				
Streumehl 100 kg = 25,75 RM				
0,5 kg = 0,13		0,48		0,36
In verschiedenen Gegenden wird zum Brot mehr Salz genommen. In anderen Gegenden wiederum ist der Hefeverbrauch größer, bei Hefeführung bis zu 1 Pf. Hefe. Auch der Streumehlverbrauch ist in den verschiedenen Gebieten etwas höher, bis zu 1,5 Pf. In einzelnen Gegenden werden auch Rüböl und Brotgewürze verwendet. Hierdurch können sich die übrigen Materialkosten bis zu 1 Rpf. erhöhen. Bei Zunahme von Backhilfsmitteln erhöht sich die Backausbeute. Bei einer Backausbeute von 133 kg wird Wirkmehl nicht berechnet	—,50	—,48	—,39	—,36

		je dz Brotmehl in RM		je kg Brot in Rpf.	
Ha:	Wöchentliche Arbeitsleistung bei 48 Stunden (dazu 1 St. Sonntagsarbeit) = 20 dz 103,20 + 1,60 = 104,80	Ha	In	Ha	In
	Lohnkosten je dz 104,80 : 20	5,24		4,09	
	Urlaub, durchschnittlich 10 Tage und Verpflichtungen aus § 616 BGB. durchschnittlich 8 Tage, jährlich je 18 Tage = 104,80 × 3 = 314,40	0,30		0,23	
	Soziale Beiträge:				
	Invalidenversicherung, wöchentlich 3,15				
	Krankenkasse 2,49				
	NIB (Klasse 3) 0,44				
	Arbeitslosenversicherung 3,60				
	wöchentlich 9,68	0,48		0,37	
	Gehaltskosten:				
	1 Verkäuferin, Durchschnittsgehalt monatlich RM 120,—, wöchentlich RM 28,—, bei einer Arbeitsleistung von 12 dz	2,33		1,82	
	Urlaub und Verpflichtung aus § 63 HGB., jährlich 9 Tage RM 42,—	0,07		0,06	
	Soziale Beiträge:				
	Angestelltenversicherung 0,93				
	Krankenkasse 0,77				
	NFB (Klasse 3) 0,15				
	Arbeitslosenversicherung 1,03				
	2,88				
	2,88 : 12	0,24		0,19	
In:	Die Löhne und Gehälter setzen sich zusammen aus: a) Bäckerlohn b) Fahrpersonal c) kaufmännische Verwaltung				
	Es ist bei der Lohnberechnung für Bäcker und Fahrer ein Wochenlohn von RM 48,30 (ausschließlich der sozialen Unkosten) zugrundegelegt. Die sozialen Unkosten betragen RM 6,62 (einschl. der Urlaubsvergütung und der Karenzzeit in Krankheitsfällen) und sind, wie folgt, errechnet:				
	12 Tage Urlaub 96,60 : 52 Wochen 1,85				
	Krankenkasse, Invalidenversicherung, Arbeitslosenvers. (Arbeitgeberanteil) 3,82				
	Vergütung im Krankheitsfall 0.95				
	6,62				
	Übertrag:	8,66	—	6,76	—

	je dz Brotmehl in RM		je kg Brot in Rpf.	
	Ha	In	Ha	In
Übertrag:	8,66	—	6,76	—
Als Leistung eines Bäckers sind pro Woche 15 Sack Mehl angenommen worden, als Leistung eines Fahrers 22 Sack Mehl. Die kaufmännische Verwaltung ist so berechnet, daß auf je 2 Fahrer eine kaufmännische Kraft mit einem durchschnittlichen Monatsgehalt von RM 160,— entfällt. Hierzu kommen die sozialen Abgaben und Urlaubsvertretung mit RM 16,—. Die Lohnposition setzt sich demnach wie folgt zusammen:				
Bäcker 48,30 + 6,62 = 54,92 : 15		3,66		2,75
Fuhrpersonal 54,92 : 22		2,50		1,88
Kaufmännische Verwaltung 176,— × 12 = 2112 : 52 = 40,61 : 44		0,92		0,69
	8,66	7,08	6,76	5,32
Licht und Kraft				
Ha: Licht, wöchentlich ca. 18 KW je 0,16 Kraft, wöchentlich ca. 12 KW je 0,16 Grundgebühr: 8,— monatlich				
18 × 0,16 2,88 RM 12 × 0,16 1,92 RM 8,— : 30 × 7 1,61 RM				
6,41 : 20	0,32		0,25	
In: Bei einem Preis von RM 0,16 je KW für Licht- und Kraftstrom, einer Grundgebühr von RM 10,— wurde als angemessen auf Grund betrieblicher Feststellungen 0,21 RM je Sack Mehl ermittelt. Bezirklich sind Schwankungen vorhanden, bedingt durch die verschiedenen Preise für Elektrizität bzw. Gas. Die Schwankungen sind aber nicht erheblich		0,21		0,15
	0,32	0,21	0,25	0,15
Feuerung				
Ha: Kohlen: je dz Brotmehl 55 kg 50 kg = RM 1,22	1,34		1,05	
In: Kohlen: je dz Brotmehl 45 kg 50 kg = RM 1,01		0,91		0,69
	1,34	0,91	1,05	0,69

		je dz Brotmehl in RM		je kg Brot in Rpf.	
	Steuern	Ha	In	Ha	In
Ha:	Gewerbesteuer je dz Brotmehl 0,10 Umsatzsteuer 128 × 0,32 = 40,96 0,41	0,51		0,40	
In:	Gewerbesteuer. Die Belastung der Großbetriebe mit Gewerbesteuer ist sehr hoch wegen der progressiven Gestaltung und stellt sich nach eigenen Ermittlungen auf 0,23 RM je dz Brotmehl Umsatzsteuer: 1 % vom Umsatz: Brotverkaufspreis aus 1 dz Brotmehl RM 46,55 (133 × 0,35) Gewerbesteuer RM 0,23 Umsatzsteuer RM 0,47		0,70		0,53
		0,51	0,70	0,40	0,53
	Verzinsung, Abschreibungen usw. Anlagekapital:				
Ha:	Verzinsung des Anlagekapitals RM 4000,— zu 5 % RM 200,— Verzinsung des Inventars RM 2000,— zu 5 % RM 100,— Abschreibung des Inventars zu 10 % RM 200,— jährlich 500,—	0,48		0,39	
In:	Verzinsung: Ofen RM 20 000,— Maschinen RM 10 000,— Inventar RM 5 000,— Wagen RM 5 200,— 5 Pferde RM 5 000,— RM 45 200,— 5 % = RM 2260,—				
	Abschreibungen auf Anlagekapital: Ofen 5 % von RM 20 000,— = RM 1000,— Masch 10 % „ RM 10 000,— = RM 1000.— Inv. 10 % „ RM 5000,— = RM 500,— Wagen 10 % „ RM 5200,— = RM 520,— 5 Pfde. 20 % „ RM 5000,— = RM 1000,— RM 4020,— RM 2260,— + RM 4020,— = RM 6280,—				
	Übertrag: RM 6280,—	0,48	—	0,39	—

			je dz Brotmehl in RM		je kg Brot in Rpf.	
			Ha	In	Ha	In
	Übertrag:	RM 6280,—	0,48		0,39	
In:	Reparaturen:					
	Ofen	RM 500,—				
	Maschinen	RM 500,—				
	Inventar	RM 200,—				
	Instandh. d. Betr. r.	RM 400,—				
	Wagenrep.	RM 700,—				
	Unvorherg. Rep.	RM 100,—		1,67		1,26
		RM 2400,—*)	0,48	1,67	0,39	1,26
	Verzinsung des Betriebskapitals:					
Ha:	Wert für 20 Sack Brotmehl à RM 24,80	RM 496,—				
	Wert für 50 kg Salz 100 kg RM 20,50	RM 10,25				
	Wert für 2,5 kg Hefe à RM 0,80	RM 2,—				
	Wert für 10 kg Streumehl 100 kg RM 26,—	RM 2,60				
	Wert für 12 dz Kohlen à RM 2,44	RM 29,04				
	Wert für 30 kg Papier à RM 0,60	RM 18,—				
		RM 557,89				
	Verzinsung zu 5 % =	RM 27,89				
	verteilt auf 1040 dz		0,02		0,02	
In:	Wert für 100 Sack Mehl à RM 23,24	RM 2324,—				
	Wert für 250 kg Salz 100 kg à RM 20,30	RM 50,75				
	Wert für 10 kg Hefe à RM 0,80	RM 8,—				
	Wert für 100 kg Streumehl à RM 25,75	RM 25,75				
	Wert für 50 dz Kohlen à RM 1,01	RM 101,—				
	Wert des Papierlagers	RM 400,—				
	Debitoren	RM 2000,—				
		RM 4909,50				
	davon 5 %	RM 245,47				
	Verteilt auf 5200 dz			0,04		0,03
			0,02	0,04	0,02	0,03

*) RM 6280,— + 2400,— = 8680,— verteilt auf 5200 dz = RM 1,67/dz.

		je dz Brotmehl in RM		je kg Brot in Rpf.	
		Ha	In	Ha	In
	Gesetzliche Miete				
Ha:	jährlich 1800,— RM	1,73		1,35	
In:	Die Betriebe sind meistens in eigenem Grundbesitz untergebracht. Als Wert eines Fabrikgrundstücks in der angenommenen Größe sind nach den Ermittlungen im Reiche durchschnittlich RM 60 000,— anzunehmen. Dieser Betrag ist mit 5 % zu verzinsen, mit 2 % abzuschreiben, und 1½ % sind für Instandhaltung zu berechnen. Demgemäß sind RM 5100,— auf die Jahresverarbeitung von 5200 Sack umzulegen, mithin		0,97		0,72
		1,73	0,97	1,35	0,72
	Übrige Betriebsunkosten				
Ha:	Jährliche Kosten für:				
	Instandhaltung und Reparatur RM 300,—				
	Reinigung RM 240,—				
	Post und Fernsprecher RM 120,—				
	Geschäftsbücher RM 25,—				
	Zeitschriften RM 30,—				
	Schaufensterdekoration RM 150,—				
	Feuer-, Glas-, Haftpflichtvers. RM 100,—				
	Fahrgelder RM 75,—				
	1040,—	0,64			
	Papier	0,82			
	Organisationsbeiträge	0,07		1,20	
In:	Papier, Körbe, Kisten, Versand je dz Mehl RM 0,86				
	Werbung . . . Telefon . . . 1 % vom Umsatz RM 0,45				
	Beiträge 5 ‰ von Lohnsumme RM 0,03				
	Versicherung: Haftpflicht, Feuer RM 0,04				
	RM 1,38		1,38		1,04
	Übertrag:	1,53	1,38	1,20	1,04

	je dz Brotmehl in RM		je kg Brot in Rpf.	
	Ha	In	Ha	In
Übertrag:	1,53	1,38	1,20	1,04
In: Außerdem kommen noch folgende Kosten hinzu:				
Fuhrpark:				
Unterhaltungskosten für 5 Pferde:				
Hafer 250 Ztr. RM 2250,—				
Heu und Stroh RM 1600,—				
Beschlag, Geschirrinstandh., Tierarzt, Medikamente RM 1610,—				
RM 5460,—				
Verteilt auf 5200 Sack		1,05		0,79
	1,53	2,43	1,20	1,83
Risiko:				
Ha: Alte Ware usw. 1 % vom Umsatz 128 × 0,32 = 40,96	0,41		0,32	
In: Alte Ware usw. 1 % vom Umsatz				
Es ist der Umsatz anzunehmen, der in den Landesgegenden bei der Berechnung der jeweiligen Brotsorte, die kalkuliert wird, erzielt wird.				
Legt man in Berlin 133 kg Brot zu je RM 0,35 = RM 46,55 zugrunde, so kommen wir zu einem Risikosatz von		0,47		0,37
	0,41	0,47	0,32	0,37
Betriebsgewinn:				
Ha: 1,6 % vom Umsatz: 128 × 0,32 = 40,96	0,66		0,51	
In: 7 % vom Umsatz: 133 × 0,35 = 46,55		3,22		2,42
	0,66	3,22	0,51	2,42
Vergütung an Wiederverkäufer:				
In: Vergütung an Wiederverkäufer oder im Falle eigener Verkaufsstellen für Kosten des Ladens, Miete, Personal usw. 11 % vom Ladenverkaufspreis in Anrechnung bringen (RM 0,35)		5,12		3,85
	—	5,12	—	3,85

	Herstellungskosten in RM je dz Brotmehl						Herstellungskosten in Rpf. je kg Brot					
	im Handwerksbetrieb			im Industriebetrieb			im Handwerksbetrieb			im Industriebetrieb		
	Betrag in RM	Anteil an den Selbstkosten	Kosten in % d. Verkaufspr.	Betrag in RM	Anteil an den Selbstkosten	Kosten in % d. Verkaufspr.	Betrag in RM	Anteil an den Selbstkosten	Kosten in % d. Verkaufspr.	Betrag in RM	Anteil an den Selbstkosten	Kosten in % d. Verkaufspr.
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Brotmehlkosten	24,78	61,5	60,5	23,24	60,8	49,9	19,36	61,5	60,5	17,47	60,8	49,9
Übrige Materialkosten	0,50	1,2	1,2	0,48	1,3	1,0	0,39	1,2	1,2	0,36	1,3	1,0
Löhne, Gehälter u. soz. Abgaben	8,66	21,5	21,1	7,08	18,5	15,2	6,76	21,5	21,5	5,32	18,5	15,2
Licht und Kraft	0,32	0,8	0,8	0,21	0,6	0,5	0,25	0,8	0,8	0,15	0,6	0,5
Feuerung	1,34	3,3	3,3	0,91	2,4	1,9	1,05	3,3	3,3	0,69	2,4	1,9
Steuern	0,51	1,3	1,3	0,70	1,8	1,5	0,40	1,3	1,3	0,53	1,8	1,5
Verzinsung ... Anlagekapital	0,48	1,2	1,2	1,67	4,4	3,6	0,39	1,2	1,2	1,26	4,4	3,6
Verzinsung ... Betriebskapital	0,02	0,1	0,1	0,04	0,1	0,1	0,02	0,1	0,1	0,03	0,1	0,1
Miete	1,73	4,3	4,2	0,97	2,5	2,1	1,35	4,3	4,3	0,72	2,5	2,1
Übrige Betriebsunkosten	1,53	3,8	3,7	2,43	6,4	5,2	1,20	3,8	3,8	1,83	6,4	5,2
Risiko	0,41	1,0	1,0	0,47	1,2	1,0	0,32	1,0	1,0	0,37	1,2	1,0
Selbstkosten	40,28	100,0%	98,4	38,20	100,0%	82,0	31,49	100,0%	98,4	28,73	100,0%	82,0
Betriebsgewinn	0,66		1,6	3,22		7,0	0,51		1,6	2,42		7,0
	40,94		100,0%	41,42		89,0	32,00		100,0%	31,15		89,0
Vergütung an Wiederverkäufer				5,12		11,0				3,85		11,0
Verkaufspreis	40,94		100,0%	46,54		100,0%	32,00		100,0%	35,00		100,0%

1 = je dz Brotmehl in RM Ha | 4 = wie 1 In | 7 = je kg Brot in Rpf. Ha | 10 = wie 7 In
2 = % der gesamten Selbstkosten „ | 5 = wie 2 „ | 8 = % der gesamten Selbstkosten „ | 11 = wie 8 „
3 = % des Verkaufspreises „ | 6 = wie 3 „ | 9 = % des Verkaufspreises „ | 12 = wie 9 „

Wir kommen nun also zu den einzelnen Kostenarten

Laut Gesetz besteht das übliche Roggenbrot aus 97% Roggenmehl und 3% Weizenmehl. Auf Grund niedrigerer Mehleinkaufspreise [43]) betragen die Brotmehlkosten nach durchgeführter Kalkulation für das Handwerk RM 24,78, für die Industrie 23,24 pro dz Brotmehl. Die Brotfabrik kauft also um RM 1,54 pro dz oder um Rpf. 1,89 pro kg Brot billiger ein als der Kleinbetrieb. Aus der Gesamtgliederung der Kostenarten [44]) ist zu ersehen, daß der Anteil des wichtigsten Rohstoffes, des Mehles, an den gesamten Selbstkosten mit 61,5% beim Handwerk und 60,8% bei der Industrie sehr hoch ist. Hiervon unterscheidet sich aber wesentlich das Verhältnis des Anteils der Mehlkosten am Verkaufspreis. Zwar beträgt beim Handwerk auf Grund des niedrigeren Betriebsgewinnes, auf den noch zurückzukommen sein wird, und des Fortfalls von Wiederverkäuferrabatten der Unterschied nur 1% (61,5—60,5), dagegen liegt bei der Industrie eine Differenz von 10,9% (!) vor.

Da zur Herstellung von Brot nur wenige Zutaten, wie Salz, Hefe, Streumehl, benötigt werden, sind die anteiligen „Übrigen Materialkosten" gering. Hier wirkt sich auch der Großverbrauch nur wenig aus. So kosten Salz, Hefe und Streumehl dem Handwerk nur 2 Rpf. mehr als der Industrie (pro dz).

Nach den Brotmehlkostensind es eigentlich nur noch die Arbeitskosten, die einen höheren Anteil an dem Gesamtaufwand ausmachen. Für das Handwerk läßt sich nur schwer Generelles sagen; denn die Arbeitskosten sind vielfach — wie wir schon des öfteren sahen — durch die Mithilfe der Familienangehörigen bestimmt. Nimmt man aber an, der Betrieb sei auf fremde Kräfte angewiesen, so ergeben sich an Lohnkosten für eine wöchentliche Arbeitsleistung von 20 dz RM 5,24 pro dz oder Rpf. 4,09 pro kg Brot. Zu diesen Lohnkosten kommen noch die Urlaubsgelder und die sozialen Abgaben mit RM 0,30 + 0,48 = 0,78 pro dz bzw. 0,23 + 0,37 = 0,60 Rpf. pro kg Brot. Da nun die Vertriebsstelle bei dieser Betriebsgröße eine Verkäuferin benötigt, kommen zu den Löhnen der Bäcker mit insgesamt RM 6,02 noch Gehälter in Höhe von 2,64 hinzu, so daß die gesamten Arbeitskosten pro dz Brotmehl RM 8,66 betragen, umgerechnet auf 1 kg Brot RM 6,76 Rpf. Hiergegen hat der Großbetrieb nur RM 7,08 pro dz bzw. 5,32 Rpf. pro kg Brot aufzuwenden.

Aus der Gesamtgliederung der Kosten läßt sich die Bedeutung der Arbeitskosten sowohl für den Kleinbetrieb (21,5% der Selbst-

[43]) Näheres siehe S. 56.
[44]) S. 63.

kosten) als auch für die Industrie (18,5% der Selbstkosten) ersehen. Beim industriellen Unternehmen ergibt sich allenfalls aus dem Verhältnis des Anteils der Arbeitskosten zum Verkaufspreis eine Senkung auf 15,2%.

Sämtliche anderen Kostenarten reichen nun bei weitem nicht an die Mehl- und Arbeitskosten heran.

Der jeweilige Anteil von Licht und Kraft am Gesamtstromverbrauch läßt sich eigentlich nur schätzen, da nur ein gemeinsamer Zähler zur Verfügung steht. Bei einem gewerblichen Strompreis von RM 0,16 je KW stellen sich die Stromkosten für das Handwerk um 0,25 — 0,15 = 0,10 Rpf. je kg Brot teurer als für die Industrie.

Größere Bedeutung kommt den Feuerungskosten zu. So verbraucht der Kleinbetrieb auf einen dz Brotmehl RM 1,34 für Heizmaterial, der Großbetrieb dagegen nur RM 0,91. Diese Differenz ergibt sich nicht nur aus dem billigeren Einkaufspreis [45]) des Großunternehmens, sondern auch aus der besseren Ausnutzungsmöglichkeit der Backöfen, was durch eine Brennstoffmenge von 45 kg pro dz Brotmehl bei der Industrie und 55 kg pro dz beim Handwerk bewiesen wird.

Bezüglich der Steuern ist der Großbetrieb schlechter gestellt als der Kleinbetrieb. Während die Umsatzsteuer mit ihrer proportionalen Staffelung bei beiden Betriebsgrößen 1% vom Umsatz beträgt, wird der Großbetrieb durch die progressive Gestaltung der Gewerbesteuern bedeutend stärker belastet. Aus der Kalkulation ergibt sich eine Mehrzahlung von RM 0,13 pro dz (0,23 — 0,10). Nach Ermittlungen der Fachgruppe soll die Brotindustrie sogar RM 0,27 statt unserer Errechnung von RM 0,23 pro dz an Gewerbesteuern zu zahlen haben.

Aus einem Vergleich der Kosten für Verzinsung, Abschreibungen usw. des Anlagekapitals lassen sich wegen der uneinheitlichen Abschreibungssätze nur schwerlich Schlüsse ziehen. Folgt man den Richtlinien der beiden genannten Kalkulationsschemen, so betragen die hierfür anfallenden Kosten für das Handwerk RM 0,48 pro dz, für die Industrie RM 1,67. Dieser bedeutende Unterschied ist aus der anschaulichen Darstellung der bei der Brotproduktion verwandten technischen Hilfsmittel ersichtlich [46]).

Der Betriebsgröße entspricht auch die Lagerhaltung, was sich im Betriebskapital ausdrückt. Nachdem das Betriebskapital zu 5% verzinst und dann auf die jährlich verarbeitete Brotmehlmenge von 20 × 52 = 1040 dz bzw. 100 × 52 = 5200 dz verteilt wurde, er-

[45]) Siehe S. 32, 33 u. 58.
[46]) Siehe S. 33 ff.

geben sich für das Handwerk an Zinsen RM 0,02, für die Industrie RM 0,04 pro dz Brotmehl.

Die gewerbliche Miete mit 1800,— RM für das Handwerk ist sehr niedrig angesetzt, beträgt sie doch in manchen Gegenden für unsere Betriebsgröße ca. RM 2400,—. Daß die Mietskosten mit wachsender Betriebsgröße degressiv fallen, ist durch die Gegenüberstellung der Kosten in Groß- und Kleinbetrieb bewiesen. Nach unseren Ermittlungen entfallen im Industrieunternehmen RM 0,97, im Handwerksunternehmen RM 1,73 auf den dz Mehl. Die Differenz beträgt also RM 0,76 pro dz Mehl. Bei dem schon erwähnten jährlichen Mietssatz von RM 2400,— würde der Unterschied schon RM 1,34 (2400 : 1040 = 2,31 2,31 — 0,97 = 1,34) sein.

Eine Gegenüberstellung der „Übrigen Betriebsunkosten" ergibt kein klares Bild, da bei dieser Kostengruppe die Industrie allein schon mit RM 1,05 pro dz für Fuhrparkunterhaltung belastet ist. Von diesem Betrag abgesehen, liegen die „Übrigen Betriebsunkosten" bei Handwerk und Industrie ungefähr auf gleicher Höhe.

Zu den Selbstkosten gehört schließlich noch das Risiko aus alter, zurückgebliebener Ware bzw. „Ausschußbrot". Setzt man hierfür 1% vom Umsatz an, so betragen beim Handwerk die Risikokosten RM 0,41 und bei der Industrie RM 0,47 je dz Brotmehl.

Aus der Gesamtgliederung der Kosten ist nun ersichtlich, daß den Selbstkosten von RM 40,28 je dz Brotmehl beim Handwerk RM 38,20 bei der Industrie gegenüberstehen. Sucht man eine Relation zwischen den Selbstkosten und dem Verkaufspreis der Ware, so sieht man, daß beim Kleinbetrieb die Selbstkosten 98,4% und beim Großbetrieb 82,0% des Verkaufspreises betragen. An dieser Stelle sei in Erinnerung gerufen, daß die Verkaufspreise mit RM 0,32 für den handwerklichen Betrieb und RM 0,35 für das industrielle Unternehmen gesetzliche Festpreise sind. Hieraus ergibt sich wiederum, daß dem Kleinbetrieb nur ein Betriebsgewinn von 1,6% vom Umsatz oder 0,51 Rpf. je kg Brot verbleibt. Es ist einleuchtend, daß bei einem derartigen Verhältnis von Kosten und Ertrag dem Kleinbetrieb aus dem Brotgeschäft keine Existenzmöglichkeit gegeben ist. Folglich ist der Geschäftsinhaber eines Betriebes in der von uns angeführten Betriebsgröße mit 2 Gesellen, einem Lehrling und einer Verkäuferin zur praktischen Mitarbeit im Betriebe gezwungen. Diese Tätigkeit ermöglicht dem Kleinbäcker nach den Angaben der Bäckerinnung eine Senkung der Selbstkosten um ca. 2 Rpf. je kg Brot. So verbleibt aus dem Brotgeschäft ein Betriebsgewinn von ca. 2,5 Rpf. je kg Brot. Bei diesem

Ertrag scheint bei dem relativ niedrigen Umsatz die Existenz des Kleinbetriebes nicht gewährleistet zu sein. Das Streben des Handwerkunternehmens ist es, durch Führung von Wz.-Kleingebäck und ausgesprochenen Konditorwaren seine Rentabilität zu erhöhen, wodurch andererseits das Brotgeschäft zurücktritt (22,4% vom Gesamtumsatz). Bei Schrippengebäck ist beispielsweise eine Gewinnrate von 7 Rpf. je kg zu erzielen [47]).

Aus dem Kuchengeschäft einen Durchschnittsertrag anzugeben bzw. zu ermitteln, ist auf Grund der verschiedenartigen Ertragsverhältnisse, die durch die weitgehend differenzierten Konsumentenschichten (Beamte, Arbeiter usw.) entstehen, nicht angängig. Es ist aber als sicher anzunehmen, daß die Erträge des Kuchengeschäfts diejenigen des Brotgeschäfts in jedem Falle übersteigen.

Die Ertragsverhältnisse der Brotindustrie liegen günstiger als die des Handwerks. Diese Tatsache resultiert

1. aus den niedrigeren Selbstkosten (Differenz: 31,49 — 28,73 = 2,76 Rpf. je kg,
2. aus dem höheren zugestandenen Verkaufspreis: RM 0,35 gegen 0,32 pro kg,
3. aus dem höheren Umsatz.

Unter diesen Verhältnissen ist es dem Großbetrieb möglich, dem Wiederverkäufer seiner Ware einen Rabatt von 11% des Verkaufspreises oder Rpf. 3,85 je kg Brot zu gewähren und außerdem noch einen Gewinn von Rpf. 35 — (28,73 + 3,85) = 2,42 je kg Brot zu erzielen.

Gegenüber dem Eindringen des Handwerksbetriebes in verwandte Gewerbe sieht das Großunternehmen seine Aufgabe in erster Linie in einer ständigen Verbesserung und Vervollkommnung seines Betriebes und damit seiner Produkte und ist weit weniger als das Handwerk geneigt, seine Wirtschaftlichkeit auf Kosten anderer Gewerbe zu erhöhen.

Die Tatsache der Vernachlässigung des Brotgeschäftes im handwerklichen Betriebe ist sowohl von den einzelnen Betrieben sowie von den Fachorganisationen schon vielfach erkannt und zugegeben worden. Verschiedene Wege wurden eingeschlagen, um das Brotgeschäft wieder zu beleben. Erblickt man doch im Brot einen Artikel, der einen relativ stetigen Absatz sichert. Unter diesen Umständen kann man auch mit einem mäßigen Gewinn zufrieden sein.

Allerdings werden die Versuche, das Brotgeschäft für den „Bäckerladen" zurückzuerobern, äußerst schwierig sein.

---

[47]) W. Albrecht a. a. O. S. 45.

C. Die Organisation des Absatzwesens.

I.

1. Der Vertrieb im handwerklichen Betriebe.

Der „Bäckerladen", die Vertriebsstelle des handwerklichen Bäckereibetriebes, der Lebensmitteleinzelhandel — in der Form einer Filiale der Brotfabrik, eines Kolonialwarenhändlers oder ähnlichen Wiederverkäufers — ist das letzte Glied in der Kette bei der Verteilung der Backwarenerzeugnisse.

Die Vermehrung der Einzelhandelsbetriebe, die sich nicht nur auf die Lebensmittelbranche erstreckt, sondern eine Allgemeinerscheinung ist, verfolgt man in industriellen Ländern mit wachsender Besorgnis, weil der Handel als evtl. entbehrliches Zwischenglied zwischen Produktion und Konsumtion betrachtet wird. Das vom Nationalsozialismus in Deutschland eingeführte Einzelhandelsschutzgesetz ordnet die Verhältnisse im deutschen Handel, und damit auch im Einzelhandel. Durch eine Kontingentierung der Einzelhandelsgeschäfte, ferner durch die Überwachung des Brothandels in den zugelassenen Lebensmittelgeschäften wird versucht, die Interessen von Handwerk und Industrie abzugrenzen [48]).

Da das Vertriebsproblem des handwerklichen Bäckereibetriebes und des Lebensmitteleinzelhandels ähnlich gelagert sind, wird der Einzelhandel in diesem Abschnitt auch des öfteren erwähnt.

Das Personal.

Die Erscheinung, daß die Verteilung von Gütern mit der Vervollkommnung der Produktion nicht Schritt halten kann, findet man auch an anderen Stellen der Wirtschaft. Im Vertrieb kann die Maschine die menschliche Arbeitskraft nicht ersetzen. So kommt dem Verkaufspersonal eine besondere Bedeutung zu.

Das Verkaufspersonal des Kleinbetriebes besteht, wie schon an anderer Stelle erwähnt wurde, zum großen Teil aus Familienangehörigen. In erster Linie ist es die Frau des Geschäftsinhabers selbst, welche die Kundschaft bedient oder in größeren Unternehmungen wenigstens die Kasseneingänge beaufsichtigt. Die von dieser „Verkäuferin" aufgebrachte Arbeitszeit läßt sich selbstverständlich

---

[48]) So wird u. a. die Führung von Brot in Lebensmittelgeschäften von dem Vorhandensein von Kleinbäckereien in der näheren Umgebung abhängig gemacht.

nicht mit dem Arbeitszeitgesetz vereinbaren. So wird die „Frau Meisterin" in Kleinstbetrieben neben ihrer Tätigkeit im Bäckerladen in der Zeit von 6^{30} bis 19 Uhr auch noch für das leibliche Wohl ihrer Familie und vielleicht auch noch der Gefolgschaft zu sorgen haben. Bei etwas größeren Betrieben wird eine Hausangestellte, die der „Meisterin" die Arbeit in der Hauswirtschaft abnimmt, auch noch Kundendienste leisten müssen. Erwähnt muß eine derartige Kraft an dieser Stelle werden, da sie es erst der Frau des Geschäftsinhabers ermöglicht, in erster Linie für die Kundschaft in Bereitschaft zu sein. Mit wachsender Betriebsgröße wird es möglich sein, gelernte Verkaufskräfte anzustellen. Bei diesen darf die werktägliche, wöchentliche Arbeitszeit gegenwärtig bis zu 54 Stunden betragen. In diesem Falle steht der Verkäuferin wöchentlich ein dienstfreier Nachmittag zu [49]). Zu den Verkaufsangestellten gehören auch Gefolgschaftsmitglieder, die mehr als 30 Stunden in der Woche mit dem Bedienen der Kundschaft einschl. Ladenvorarbeiten und Aufräumen beschäftigt werden [50]). In Betrieben oder Verkaufsstellen mit mehr als drei Verkäuferinnen oder Lehrmädchen muß eine Verkäuferin als „erste Verkäuferin" fungieren, was sich auch in der Gehaltszahlung ausdrückt. Die Lohnordnung gewährt den Verkaufskräften im Stadtgebiet Berlin folgendes Monatsgehalt [51]):

bis zum vollendeten	19.	Lebensjahr . . .	RM 105,—
„ „ „	23.	„ . . .	„ 110,—
über	23	„ . . .	„ 120,—

Filialleiterinnen, Kassiererinnen, Expedientinnen und erste Verkäuferinnen

bis zum vollendeten	19.	Lebensjahr . . .	RM 115,—
„ „ „	23.	„ . . .	„ 120,—
über	23	„ . . .	„ 130,—

Nun findet man es beim Bäckerhandwerk sehr häufig, daß ledige Gefolgschaftsmitglieder, also auch Verkaufskräfte, im Hause des Betriebsführers Kost und Wohnung erhalten. Hierfür können nach Vereinbarung zwischen dem Gefolgschaftsmitglied und dem Betriebsführer fest normierte Sätze in Abzug gebracht werden. So werden auf Gehälter angerechnet:

---

[49]) § 3 des Arbeitszeitgesetzes für Bäckereien.

[50]) § 6 der Tarifordnung für Bäckereien und Brotfabriken im Wirtschaftsgebiet Brandenburg.

[51]) § 9 B der Tarifordnung ...

Gewährung von Kost . . . . RM 40,—
„ „ Wohnung . . „ 12,—
für den vollen Monat.

Diese Sätze mögen auf den ersten Blick niedrig erscheinen. Trotzdem kann aus der Tatsache, daß die Meister erfahrungsgemäß gern Kost und Wohnung gewähren, geschlossen werden, daß durch das Angebot von Sachleistungen an die Gefolgschaftsmitglieder dem Klein- gegenüber dem Großbetrieb Vorteile erwachsen. So lassen sich z. B. dadurch Einsparungen erzielen, daß verschiedene Nahrungmittel, wie Brot, Eier, Butter und andere Fette usw. im Haushalt sind, die bei einer Aufrechnung der tatsächlichen Sachleistungen nur mit dem Selbstkostenpreis in Ansatz zu bringen wären. Auch sind die Anforderungen, die von der Gefolgschaft an die Wohnverhältnisse gestellt werden, sehr bescheiden.

Andererseits stellt der niedrige Verpflegungs- und Wohnungssatz eine indirekte Lohnbeihilfe für die Gefolgschaftsmitglieder dar.

Soweit Lehrmädchen, die später Verkäuferinnen werden wollen, im Bäckerladen beschäftigt sind, erhalten sie in der Regel Kost und Wohnung, wozu noch ein wöchentliches Taschengeld kommt, das sich mit zunehmender Leistungsfähigkeit des Lehrmädchens steigern soll.

Zu dem Verkaufspersonal des Kleinbetriebes im weiteren Sinne gehört schließlich auch noch der gewerbliche Lehrling. Dieser muß neben den Arbeiten, die zur Erlernung seines Berufes gehören, auch sonstige Dienstleistungen verrichten, z. B. des Morgens der Kundschaft auf einem Fahrrad oder ähnlichem Transportmittel vor allem Kleingebäck, aber auch Brot, ins Haus bringen.

Es sei hier darauf hingewiesen, daß die Ausnutzung so billiger Arbeitskräfte, wie sie die Lehrlinge darstellen, besonders in den Kleinbetrieben angenommen werden muß, wodurch diese Unternehmungen ihre Existenzgrundlage verbreitern. Wie schon oben erwähnt, fällt die Zahl der Lehrlinge mit der wachsenden Größe der Betriebe.

Da der Bäcker bzw. sein Verkaufspersonal auf das Erscheinen der Kundschaft in seinem Laden angewiesen ist, bestimmt der Konsument den Rhythmus der Arbeit. Das Verkaufspersonal hat nicht fortlaufend zu tun, sondern zur Hauptgeschäftszeit stärker bzw. in anderen Zeiten schwächer. Hierdurch wird die Arbeitskraft der Verkäufer ungleichmäßig ausgenutzt. Es sind viele Versuche gemacht worden, die Ruhezeit des Verkaufspersonals, soweit es eben gelernte Kräfte sind, die nicht zu außerbetrieblichen Arbeiten

herangezogen werden können, zu überbrücken durch zusätzliche Arbeiten in der Buchführung, Statistik usw., allerdings mit unzureichendem Erfolge.

Die Höhe der Personalkosten wird zunächst vom Umsatz je Verkäufer abhängig sein. Selbstverständlich sind diese um so niedriger, je höher der Umsatz je beschäftigte Person bzw. Verkäufer ist [52]). In den Warenhäusern mit ihren Lebensmittelabteilungen und in den Filialbetrieben der Brotfabriken werden die Umsatzquoten niedriger liegen; denn diese beiden Betriebsformen haben einen sehr großen Verwaltungsapparat nötig. Die Umsatzzahlen sind ferner von der Eigenart eines jeden Geschäftes abhängig. Gerade im Bäckerladen sowie im Lebensmitteleinzelhandel werden die persönlichen Ansprüche der Kunden sehr groß sein. Die Kundin, die beinahe täglich in den Laden tritt, wünscht eine individuelle Bedienung, sie erhebt beispielsweise Anspruch auf bequeme und gute Verpackung der eingekauften Backwaren und sonstige Bevorzugung bezüglich der Qualität der Ware. Auch die Warenzusammensetzung eines Betriebes wird sich auf die Personalkosten auswirken. Ein Konsument, der in der Bäckerei ein ortsübliches Landbrot kauft, wird schneller zu bedienen sein, als ein Ernährungsreformer, der im Reformhaus seine Einkäufe tätigt. Der Reformer verlangt genaue Aufklärung, warum gerade dieses oder jenes Spezialbrot besonders zu empfehlen ist.

An dieser Stelle setzt auch die Schulung des Verkaufspersonals ein, was sich wiederum auf die Personalkosten auswirken muß. Bei den gegebenen Preisverhältnissen für Brot und Backware ist es nicht denkbar, daß die Kosten der Schulung des Personals durch die Preisgestellung wieder ausgeglichen werden können.

Auch die Preislage der anzubietenden Erzeugnisse wird im Zusammenhang mit den Personalkosten stehen. Ein Früchtebrot mit einem Verkaufspreis von RM 0,60 wird eine geringere Umschlagsgeschwindigkeit haben, als ein ortsübliches Landbrot. Bisher hatten alle Versuche, die Personalkosten herabzusetzen, nur wenig Erfolg. Auch der rein mechanische Vertrieb durch Automaten hat sich nicht bewährt, da die Anlagekosten im Verhältnis zu der möglichen Umsatzsteigerung zu erheblich sind. Wir kommen zu dem Ergebnis, daß die letzte Stufe des Absatzes in bezug auf die Personalkosten besondere Opfer fordert.

---

[52]) K. Mellerowicz: Kosten und Kostenrechnung Bd. I, Theorie der Kosten, S. 205 ff.

Der Raum.

Soweit sich der Betrieb im eigenen Hause befindet, ist es dem Bäckermeister möglich, sich vor ungerechtfertigten Mietspreiserhöhungen zu schützen. In der freien Wirtschaft waren derartige Preissteigerungen selbstverständlich leichter möglich als in der gelenkten Wirtschaft; trotzdem kann aber gesagt werden, daß in der Provinz auch heute noch mit Übelständen dieser Art zu kämpfen ist.

Der Bäckermeister muß dem Standort seines Betriebes besondere Aufmerksamkeit widmen. Brot und andere wichtige Lebensmittel müssen in unmittelbarer Nähe der Wohngegenden zu haben sein. Wir haben hier ein treffendes Beispiel der sogenannten Konsumentennähe. Der Kundenkreis des einzelnen Geschäftes kann klein sein, der tägliche Bedarf an Backwarenerzeugnissen und dergl. gestaltet trotzdem den Betrieb rentabel, da es sich weitgehend um Gegenstände des starren Bedarfs handelt.

Die Kosten, die dem Bäcker aus der Benutzung des Raumes erwachsen, haben fixen Charakter. Bei sinkendem Umsatz läßt sich der Verkaufsraum nur selten verkleinern oder noch seltener verlegen, da ja gerade im Lebensmittelvertrieb die Konsumentennähe gewahrt bleiben muß. So sind die Mietskosten bei einem Geschäftsrückgang sehr schwer zu tragen. Besonders in den Großstädten Deutschlands sind die Ladenmieten zu hoch im Verhältnis zum erzielbaren Umsatz. Es bestehen nur geringe Möglichkeiten, die Mietskosten zu senken. Werden doch gerade in der Lebensmittelbranche in den letzten Jahren große Ansprüche in bezug auf Aufmachung usw. gestellt. Einsparungen, die sich auf der einen Seite ermöglichen lassen, führen oft zu Ausgaben auf der anderen Seite. So muß eine weniger günstige Lage durch erhöhte Reklamekosten ausgeglichen werden.

Im Gegensatz zum Bäckerladen nehmen die Warenhäuser bezüglich der Mietskosten eine günstige Stellung ein. Ihnen ist es möglich, ihre Lebensmittelabteilungen in die 4. oder 5. Etage des Hauses zu legen und so die Raumkosten niedrig zu halten.

Das Lager.

Während bei vielen Konsumartikeln die Höhe der Lagerhaltung an Fertigwaren und des hierin investierten Kapitals beträchtlich ist, ist das Lager des Bäckerladens nur klein. Das liegt natürlich in der Eigenart der in Frage kommenden Artikel der menschlichen Ernährung; denn Brot und andere Backwaren können nicht längere Zeit gelagert werden. Schon nach wenigen Tagen Lagers verliert

das Brot an Gewicht und Geschmack. Die Umschlagsgeschwindigkeit bei Brot ist also sehr groß. Hiermit in engem Zusammenhang steht auch das Lagerrisiko, das ebenfalls nicht erheblich ist[53]). Auch die Finanzierung der Lagerhaltung von Bäckereierzeugnissen ist nicht schwierig, da bei dem geringen Eigenwert von Backwaren der Kapitalbedarf nur relativ gering zu sein braucht.

Es ist in der Praxis nicht möglich, die Lagerhaltungskosten des Bäckerhandwerks zahlenmäßig zu erfassen; denn meistens sind Lager und Verkaufsraum dasselbe. Hieraus folgt, daß die entstehenden Kosten nicht zu trennen sind.

Allgemein ist zu sagen, daß gerade der Bäcker — schon wegen der Verderblichkeit derWaren — bestrebt sein muß, das Lager möglichst klein zu halten, wobei diese Forderung leicht mit der anzustrebenden Reichhaltigkeit des Angebots in Konflikt gerät.

Im übrigen ist Brot vom Umtausch ausgeschlossen. Im Brotgeschäft entstehen daher nicht jene besonderen Kosten, wie sie in vielen anderen Branchen durch Warenumtausch auftreten. Es ist hier der in mancher Branche „übliche Umtausch" gemeint; selbstverständlich werden Brote, bei denen ein Fehler festzustellen ist, auch ausgewechselt — ein im ganzen seltener Fall.

Sonstige Kosten.

Hier sind zuerst die Zustellungskosten zu nennen. Die Zustellung von Brot ins Haus[54]) hat nicht d e n Umfang, der sich bei frischer Ware, Milch und dergl., feststellen läßt. Die durch die Zustellung verursachten Transportkosten sind bei einem so billigen Nahrungsmittel, wie es das Brot ist, für den Produzenten nur im Rahmen des Gesamtvertriebes von ganzen Erzeugnisgruppen tragbar. Oftmals wird für die Lieferung frei Haus ein kleiner Sonderzuschlag erhoben.

Zu den sonstigen Kosten kommen noch Porto-, Büromaterial-, Abschreibungskosten, Steuern usw. Aufwendungen dieser Art belasten die Betriebe schwerer, als es vielleicht den Anschein haben könnte, da sie wegen ihrer ungenauen Höhe oft nicht richtig einkalkuliert werden.

Umsatzhöhe und Umsatzschwankungen.

Für alle Wirtschaftszweige und alle Betriebsgrößen ist es zur Kontrolle ihrer Rentabilität von Wichtigkeit, das richtige Verhältnis zwischen Betriebsgröße und Umsatz zu finden. Was nutzt eine

---

[53]) Laut Kalkulation in Abschnitt Hauptteil B II 4.

[54]) Nicht zu verwechseln mit dem „Zustellgeschäft" als Vertriebsmethode der Brotindustrie im Gegensatz zum „Fahrergeschäft".

Steigerung des Umsatzes, wenn die Kosten — ganz gleich aus welchem Grunde — ebenfalls ansteigen, evtl. noch progressiv?

Auf die Höhe des Umsatzes wird die Größe des Absatzgebietes, die Zahl der Einwohner und ihre Ernährungsgewohnheiten, schließlich auch die durchschnittliche Einkommenshöhe der Bevölkerung einwirken. Ferner wird die Umsatzhöhe von der Zahl der Konkurrenzbetriebe abhängen. Beispielsweise findet man in Berlin des öfteren, trotz der schon zu Beginn dieses Abschnittes erwähnten Maßnahmen, daß zwei nebeneinander liegende Geschäfte sich Konkurrenz machen. Zweifellos liegt in dieser Hinsicht oft ein Verlust an volkswirtschaftlichen Werten durch schlechte Verwendung menschlicher Arbeitskraft vor. Bei einer zukünftigen Planung im Arbeitseinsatz wird eine Lösung auch dieser Fragen gefunden werden.

Wie der Umsatzsteigerung nach oben bestimmte Grenzen gezogen sind, so hat auch jeder Betrieb eine Mindestumsatzgröße, unter der er nur mit Verlust arbeiten kann. Dieses Problem gilt vor allem für die Filialbetriebe der Brotindustrie. Die von ihnen angebotenen Nahrungsmittel, im ganzen gesehen eine relativ kleine Erzeugnisgruppe, machen den Laden zu einem ausgesprochenen Fachgeschäft. Fällt der Umsatz in einem Artikel unter die Mindestumsatzgröße, so wird ein Ausgleich durch Mehrumsatz an anderen Backwaren bei der relativ geringen Differenzierung des Angebots schwer zu erreichen sein. Aus diesem Grunde werden sich die Brotfachgeschäfte nur in ausgesprochenen Großstädten entwickeln können.

Das allgemeine Gesetz, daß es für jeden Wirtschaftszweig einen Höchstumsatz im Verhältnis zur gegebenen Betriebsgröße neben einem Mindestumsatz, unter dem der Betrieb unrentabel wird, gibt, gilt also auch in vorliegendem Falle.

Die Tagesschwankungen im Bäckerladen bieten folgendes Bild:

Der erste Andrang ist schon bei der Geschäftseröffnung um 6^{30} Uhr. Die Hausfrau kauft des Morgens fast ausschließlich Wz.-Kleingebäck für den Tag ein, während der Brot-Einkauf erst im Laufe des Tages geschieht. Die rege Geschäftstätigkeit hält während der Vormittagsstunden an und erreicht gegen 11 Uhr ihren Höhepunkt. Zur Mittagsstunde wird das Geschäft ruhiger, so daß manche Läden während dieser Zeit schließen. Am Nachmittag setzt das Geschäft wieder ein und steigert sich bis zum Ladenschluß um 19 Uhr; denn die Berufstätigen können vielfach ihre Einkäufe erst kurz vor Schluß der Geschäftszeit erledigen, auch

pflegt die Hausfrau jetzt erst zu merken, daß Brot im Hause fehlt.

Nur wenige Stunden am Tage ist der Betrieb voll ausgenutzt, die übrige Zeit läuft der Betrieb also ziemlich leer, während die Verkaufsbereitschaft mit ihren sämtlichen Kosten bestehen bleiben muß.

Der Rhythmus der Woche.

Am Montag ist das Brotgeschäft belebt, da der Backwarenvorrat der Konsumenten vom Wochenende erschöpft ist und auch zum Teil schon wieder frisches Brot auf dem Markte erscheint. Dienstag und Mittwoch ist der Absatz von Brot und Backwaren durchschnittlich, um am Donnerstag seinen tiefsten Punkt zu erreichen. Freitags lebt das Brotgeschäft wieder auf, wobei der Einfluß der Lohnzahlung unverkennbar wird. Die Einkäufe für das nahe Wochenende beginnen. Oftmals ist der Bäckermeister gezwungen, zum Wochenende Aushilfskräfte anzustellen. An vielen Stellen übertrifft der Umsatz am Freitag den des Sonnabends. Das Sonnabendgeschäft ist lebhaft, weil sich die Familie auch für den Sonntag mit Lebensmitteln eindecken muß. Das Wochenendgeschäft als Ganzes gesehen, ist starken Schwankungen, die durch die Witterung bedingt sind, unterworfen. Ist das Wetter günstig, so daß der Städter ins Freie ziehen kann, geht der Brotverkauf in der Stadt zurück, da vielfach auswärts Lebensmittel besorgt werden. Ist andererseits das Wetter sonnabends in den Morgenstunden schlecht, so daß der Stadtbewohner annimmt, er müsse das Wochenende in seinem Hause verleben, setzt in den Nachmittagsstunden eine Nachfrage nach Backwaren ein, die oft nicht mehr gedeckt werden kann.

Zu den Monatsschwankungen ist folgendes zu sagen:

Es mag die Tatsache merkwürdig erscheinen, daß selbst der Verkauf eines Volksnahrungsmittels, wie es das Brot ist, Monatsschwankungen unterworfen ist. Die letzten Tage des alten und die ersten Tage des neuen Monats zeigen eine deutliche Steigerung im Absatz von Brot und Backwaren, was nur durch die Auszahlungen der Gehaltsempfänger in diesen Tagen zu erklären ist. Diese auf den ersten Blick befremdlich anmutende Erscheinung läßt sich nicht anders erklären, als auch bei Gegenständen des sogenannten starren Bedarfs eine relative Komprimierung und Erweiterung des Bedarfs Platz greift.

Regelmäßig wiederkehrend treten zu bestimmten Zeiten des Jahres Umsatzschwankungen auf, die von der Witterung und der Lage der Festtage bestimmt werden. Diese Saisonschwankungen erscheinen auch in anderen Branchen. Besonders stark sind sie bekanntlich im Bekleidungshandel, aber auch der Lebensmittelhandel muß mit ihnen rechnen. Vom Jahresbeginn bis kurz vor Ostern steigt der Absatz an Brot. Kurz vor Ostern [55]), und wie später noch gezeigt wird, im November, erreicht das Brotgeschäft seinen Höhepunkt. Der Brotabsatz zu Ostern selbst ist sehr verschieden und hängt größtenteils von der Witterung ab. Der Verkauf von Kuchen und Süßigkeiten beeinflußt den Brotabsatz zu Ostern nur wenig, wie eine statistische Erhebung im väterlichen Betriebe durch mehrere Jahre hindurch empirisch nachweist. Nach diesem ersten Fest des Jahres hält in den folgenden Wochen der hohe Brotumsatz weiter an, um dann mit Beginn der wärmeren Jahreszeit schnell zu fallen. Die Frühgemüse und das erste Obst, die von dem Verbraucher begierig aufgekauft werden, vermindern den Brotverzehr. Nach Pfingsten, mit Einsetzen der Reisezeit sinkt der Brotabsatz immer mehr und erreicht in den „großen Ferien" seinen ersten Tiefpunkt. Bei der starken sommerlichen Hitze sehnt sich der Mensch nach Frischkost und lehnt das zu dieser Jahreszeit schnell trocken und alt werdende Brot ab. Mag der Brotumsatz in den Erholungsstätten zur Reisezeit auch steigen, der Gesamtumsatz nimmt ab. Hierauf deutet schon hin, daß die Urlaubszeit der Bäckereiangestellten in diese stille Zeit gelegt wird. Mit dem Schulanfang in den ersten Tagen des August weist auch das Brotgeschäft wieder einen höheren Umsatz auf. Der Eintritt des Herbstes und der kühleren Jahreszeit fördert den Brotverzehr weiterhin. Wie schon oben erwähnt, ist im November bis Anfang Dezember der Brotkonsum am höchsten. Aber schon Mitte Dezember erscheinen die Vorboten der Weihnachtszeit. Süßigkeiten und Leckereien aller Art kommen auf den Markt, auch wird die Backtätigkeit der Hauswirtschaft viel stärker. Zur Zeit des Weihnachtsfestes und des Jahreswechsels zeigt die Kurve im Brotgeschäft ihren zweiten Tiefpunkt des Jahres. Der Absatz von Kuchenwaren und vor allem an ausgesprochenen Festgebäcken ist dagegen gut. So werden in Berliner Bäckereien zu Weihnachten besonders Stollen und Pfefferkuchen, zu Neujahr Pfannkuchen verkauft.

---

[55]) Wird auch durch die Ausführungen über die Umsatzschwankungen in der Brotindustrie im Anhang S. 97 ff. bestätigt.

Diese Umsatzschwankungen im Ablauf eines Jahres sind von den Betrieben leichter zu meistern, als die Unbeständigkeiten in der Geschäftsabwicklung eines Tages oder einer Woche, da erstere vorauszusehen sind und der Betrieb sich darauf einstellen kann.

Besonders schwierig ist es für die Bäckerei, sich den Bewegungsformen der wirtschaftlichen Gesamtentwicklung anzupassen. So verminderte sich der Gewinn bei einer größeren Anzahl von großstädtischen Betrieben im letzten Konjunkturabstieg um 39% gegenüber dem Höhepunkt 1928, der der provinzstädtischen Betriebe um 24% gegenüber 1929 [56]). Wenn auch die Relation von Umsatz zu Gewinn nicht starr ist, so kann doch aus der angegebenen Gewinnschmälerung ein bedeutender Rückgang im Absatz von Brot und Backwaren geschlossen werden. Die volkstümliche Meinung, den Bäckern könne es niemals schlecht gehen, weil Brot als das menschliche Hauptnahrungsmittel immer gegessen werde, findet also zumindest durch die obigen Zahlen keine volle Bestätigung [57]).

Aus dem Gesagten ergibt sich zusammenfassend, daß eine Spezifikation der einzelnen Kostenarten der Kostenstelle „Vertrieb" im handwerklichen Betriebe durch die Überschneidung und Verkuppelung einzelner Kostenarten nicht möglich ist. Ersichtlich ist aber, daß die Mehrheit der Kosten fixen Charakter hat. Vor allem sind die Mietskosten und auch die Ausgaben für Gehälter starr, aber auch Lagerhaltung, Licht, Heizung und Versicherung sind weitgehend feste Kosten. Der Ansicht mancher Betriebswirtschaftler (so Mellerowicz), daß auch der Aufwand für Reklame weitgehend unveränderlich sei, kann in unserem Falle nicht beigepflichtet werden. Im Vertrieb von Brot spielt die Werbung keineswegs eine so große Rolle wie beispielsweise in der Kosmetik, was sich aus dem starren Charakter des Brotbedarfs ergibt. Die Anpreisung bestimmter Brotwaren oder auch anderer Backwarenerzeugnisse wird nie die Bedeutung erlangen, wie etwa die Reklame für Artikel, die mehr oder weniger Luxuscharakter haben und für die der Bedarf erst geweckt werden muß.

Die Tatsache des Festkostencharakters der Mehrheit der Vertriebskostenarten im Handwerk wirkt sich dahin aus, daß bei rückläufigem Umsatz in Depressionszeiten eine Anpassung des Ver-

---

[56]) W. Albrecht a. a. O. S. 75.
[57]) Siehe S. 97 ff. im Anhang.

triebsaufwandes an einem verminderten Ertrag nur schwer zu bewirken ist. Und trotzdem kann man bei der verhältnismäßig geringen Höhe der Vertriebskosten des Bäckerhandwerks nicht etwa von einem „Vertriebsproblem" sprechen, welches, wie sich zeigen wird, die Brotindustrie zu bewältigen hat.

2. Der Vertrieb im industriellen Betriebe.

a) Die beiden typischen Vertriebsmethoden.

Die Gestaltung des Vertriebswesens der deutschen Brotfabriken ist verschieden. Im großen und ganzen lassen sich zwei Methoden erkennen, nämlich die der „Zustellung" und die des sog. „Fahrergeschäfts". Im ersten Falle werden die Waren, die auf Bestellung des Kunden im Betrieb zusammengestellt sind, lediglich dem Besteller überbracht. Zu diesem Zweck belädt der Fahrer den Lieferwagen mit einer Anzahl Kisten, die in Einzelhandelsgeschäften abgegeben werden. Der Brotfahrer braucht bei dieser Methode keine Abschlüsse zu tätigen oder neue Angebote zu machen; abends liefert er nur die Bestellzettel seiner Kundschaft in der Expedition ab. Die Funktionen des Kundendienstes und des Inkassos übernehmen besonders im Verkehr mit Kunden bewanderte Angestellte. Das Einzelhandelsgeschäft ist meistens vertraglich an die Brotfabrik gebunden oder es gehört als Filiale zum Betriebseigentum. Auf diese Weise ist also der Absatz sichergestellt. Die soeben beschriebene Vertriebsmethode ist besonders in der Nordmark zu finden.

Dagegen ist das „Fahrergeschäft" für die Ostmark und für Berlin typisch. Bei dieser zweiten Vertriebsart ist der Fahrer nicht nur Lenker seines Wagens und „Verteiler", sondern zu seiner Tätigkeit gehören auch geschäftliche Funktionen. So muß er in dem ihm zustehenden Absatzgebiet neue Kunden suchen und schließlich auch kassieren. Die Wagenladung für einen bestimmten Tag wird von dem Brotfahrer aus seiner Erfahrung heraus am Vorabend der Verkaufsfahrt bestimmt. Die Kunden haben sich im Gegensatz zu der „Zustellung" noch nicht zur Abnahme eines bestimmten Quantums verpflichtet. Die vorkalkulierten Brotmengen der einzelnen Fahrer eines Werkes bilden die Grundlage für die Produktion. Das Beladen des Fahrzeugs nimmt der Fahrer mit dem Expedienten persönlich vor; denn ersterer ist für die geladene Ware verantwortlich. Nach Beendigung der Verkaufsfahrt rechnet der Fahrer ab. Unter Abzug der zurückgebrachten Ware und Ver-

buchung evt. Kreditkunden hat der Fahrer die erzielten Einnahmen abzuliefern.

Einige Betriebe in Deutschland wenden beide Vertriebsmethoden gemeinsam an. Einerseits erfolgt die Zustellung an Filialen und Vertragskunden, andererseits hält man sich auch eine Stammkundschaft in der Form des selbständigen Lebensmitteleinzelhandels.

In diesem Zusammenhange ist es interessant, etwas über den Grad der Bindungen der Produzenten an die jeweiligen Wiederverkäufer zu erfahren. Diesbezügliche Untersuchungen des Instituts für Wirtschaftsbeobachtung haben ergeben, daß diejenigen Betriebe, bei denen der Anteil des Brotes am Gesamtumsatz hinter die anderen Backwarenerzeugnisse zurücktritt, in erster Linie ihre Waren in eigenen Filialen und bei Vertragskunden absetzen. Wie in mancher anderen, so sind auch in dieser Hinsicht die Verhältnisse der Ostmark anders gelagert, als im Altreich; denn die österreichischen Hersteller geben ihre Waren in ausgesprochen kleinen Mengen an die Wiederverkäufer ab, und zwar an den Einzelhandel. Die vertraglichen Bindungen sind in der Ostmark seltener, als im übrigen Reich, so daß diese speziellen Verhältnisse nur schwerlich mit denen des Altreichs verglichen werden können.

Im allgemeinen scheint eben der Anteil des Brotes am Gesamtumsatz des Betriebes für die Absatzbindungen ausschlaggebend zu sein; und zwar derart, daß mit wachsendem Anteil des Brotes am Umsatz die vertraglichen Bindungen seltener werden.

Die Höhe der Vertriebskosten richtet sich nach der angewandten Vertriebsmethode [58]). Während Betriebe mit reinem Zustellvertrieb durchschnittlich RM 3,— Vertriebskosten für 100 kg Brot haben, müssen Brotfabriken mit reinem Fahrergeschäft ungefähr das Doppelte aufwenden Hieraus ergibt es sich, daß Unternehmen, die beide Methoden anwenden, im allgemeinen mit einem Kostensatz zwischen RM 3,— und RM 6,— rechnen müssen. Auf 1 kg Brot umgerechnet, bedeutet das also 3 bzw. 6 Rpf. Vertriebskosten oder 10—20% der Selbstkosten!

---

[58]) Interne Untersuchungen des Instituts für Wirtschaftsbeobachtung im Auftrage der Fachgruppe Brotindustrie.

b) Die wachsende Bedeutung des Absatzwesens [59]).

Es ergibt sich schon aus den eben genannten Zahlen, daß die Vertriebskosten sehr erhebliche sind. Betriebswirtschaftlich gesehen, ist die Situation folgende:

Während die industrielle Produktion unserer Brotnahrung vor allem durch den technischen Fortschritt eine Kostensenkung in den letzten dreißig Jahren ermöglichte, ist ein erhebliches Anwachsen der Vertriebskosten in derselben Zeit zu beobachten.

Bei den Untersuchungen, die der V. in einem für die Brotindustrie typischen Betriebe anstellte, zeigte es sich, daß die Verteilungsprobleme noch nicht die erforderliche Beachtung gefunden haben; mag es nun an einer in den vergangenen Jahren noch nicht vollkommenen Buchführung oder auch an der Schwierigkeit genauester rechnerischer Erfassung liegen. Es bleibt aber die Tatsache bestehen, daß eben im Verhältnis zur Gesamtzahl der beschäftigten Personen die im Vertrieb beschäftigten relativ und absolut zunehmen. Auch eine Vermehrung des Wagenparks und sonstigen im Vertrieb investierten Kapitals bleibt Tatsache.

Dagegen sind vom Institut für Wirtschaftsbeobachtung derartige Untersuchungen bei fünf Berliner Betrieben angestellt worden. In nachstehender Tabelle wird der zahlenmäßige Aufbau der Veredelungskosten [60]), insbesondere der Vertriebskosten für 100 kg Brot wiedergegeben. Aus der Aufstellung ist zu ersehen, daß die Vertriebskosten in Berlin dieselbe Bedeutung haben, wie die Fertigungskosten. Bei drei von den fünf Unternehmungen übersteigt der Aufwand für den Vertrieb sogar den der Fertigung.

Die Brotherstellung in großen Mengen bringt im Gegensatz zur handwerklichen Technik mannigfaltige Verlagerungen mit sich. Während der Kleinbetrieb sich auf seine Konsumentennähe stützen kann, ist die Industrie gezwungen, um ihre Ware „an den Mann" zu bringen, ihren Kundenkreis — Wiederverkäufer oder Filialbetriebe — zu vergrößern. Auch die Spezialisierung auf bestimmte Brotsorten im Gegensatz zu einer gleichzeitigen Führung von verwandten Produkten, wie z. B. Konditorwaren, zwingt zu einer Steigerung des Absatzes in entferntere Gegenden. Hierdurch bedingte verstärkte Reklame, ferner sich einschaltender Handel sind die Gründe, welche die Brotindustrie veranlassen müssen, der Ver-

[59]) K. Mellerowicz: Kosten und Kostenrechnung Bd. I, Theorie der Kosten, S. 148 ff.

[60]) Beschaffung + Fertigung + Vertrieb = Veredelung.

Durchschnittswerte je 100 kg Brot

	Betrieb	1	2	3	4	5	Arithm. ∅
1	Beschaffung	1,08	1,30	1,16	0,42	0,54	0,90
2	Fertigung	4,99	5,30	7,28	3,71	4,85	5,23
3	Vertrieb	5,20	5,39	6,33	5,01	4,84	5,35
4	Veredelung (Summe) . . .	11,27	11,99	14,77	9,14	10,23	11,48
	Die Vertriebskosten können folgendermaßen spezialisiert werden:						
5	Fahrergeschäft bzw. Zustellung	3,24	4,10	4,51	3,21	3,10	3,63
6	Sonstige Grundfunktionen des Vertriebs	1,69	0,92	1,36	1,69	1,39	1,41
7	Absatzförderg. und -sicherg.	0,27	0,37	0,46	0,11	0,35	0,31
8	Vertrieb (Summe)	5,20	5,39	6,33	5,01	4,84	5,35

teilung erhöhte Aufmerksamkeit zu widmen. Den sinkenden Herstellungskosten stehen die stetig steigenden Verteilungskosten gegenüber.

Die Produktionstechnik hat sich seit der Jahrhundertwende sehr verbessert, erinnert sei hier nur an die erwähnten Teig-, Teil- und Wirkmaschinen. Hiergegen ist die Vertriebstechnik nur langsam vorwärtsgekommen. Es gibt wohl Additions- und Buchungsmaschinen u. a., aber zum größten Teil ist gerade die menschliche Arbeitskraft im Vertrieb nicht zu ersetzen. Denn die Tätigkeit des Vertriebskaufmanns beruht zu einem großen Teil auf Fingerspitzengefühl, das sich durch die umfassendsten technischen Kenntnisse nicht ersetzen läßt. Es gibt wohl nur wenige Industrien, die bei festgesetzten Verkaufspreisen ihrer Produkte so genau kalkulieren müssen, wie die Brotindustrie. Während nun die Produktion mit ihren vorgeschriebenen Einkaufspreisen für Mehl und viele andere Rohstoffe, ihrem Anlagekapital usw. mehr oder weniger starr in der Kalkulation ist, bietet sich im Vertrieb eine Möglichkeit, hier und dort einzusparen.

Es seien hier nur einige Beispiele angeführt, wie sie der V. vorgefunden hat. Während ein untersuchter Fabrikationsbetrieb einen Beschäftigungsgrad von ca. 85% aufzuweisen hat, bestand die Möglichkeit, die Vertriebsabteilung mit ihrem nun einmal gegebenen Fuhrpark in höherem Maße auszunutzen. Durch die Einführung von Pumpernickel, den der Betrieb seinen Kunden lediglich als Handelsware anbot — also nicht selbst herstellte —, ferner

durch Neueinführung von Zwieback und Kuchen war es möglich, den Umsatz zu steigern und hierbei auch einen erhöhten Gewinn zu erzielen. Diese Tatsache ist um so bemerkenswerter, als nach Untersuchungen der Brotindustrie viele Unternehmungen aus der Einführung von Handelsware zu ihren Eigenprodukten keinen erhöhten Ertrag aufweisen können, sondern oft sogar noch Verluste haben.

Ein anderes Beispiel ist das Einschränken der Reklame. Diese beiden Maßnahmen zeigen deutlich, wie wichtig eine genaue Vertriebskalkulation sein kann.

Eine Senkung der Vertriebskosten durch stärkere Mechanisierung ist beim Vertrieb von Backwaren kaum möglich.

Man kann überhaupt sagen, daß man, den Blick nur auf die Fortschritte der technischen Entwicklung in der vergangenen Zeit gerichtet, in erster Linie Wert auf den Ausbau des Produktionsapparates gelegt hat. Unter den augenblicklichen Arbeitszeitverhältnissen wird es daher nur in geringem Maße möglich sein, die Rentabilität der Bäckereien von der Produktionsseite her zu erhöhen. Zugegeben sei, daß die zahlenmäßige Ermittlung der Vertriebskosten weit schwieriger ist, als die der Produktionskosten. Allein schon die verschiedene Lage des Standortes, die man nicht in Zahlen ausdrücken kann, läßt kein einheitliches Bild zu.

c) Die Auftragshöhe.

Die Auftragshöhe ist ein gleich wichtiger Faktor im Problem der Produktion wie des Vertriebes. Es ergibt sich aus der allgemeinen betriebswirtschaftlichen Kostenlehre, daß erst von einer bestimmten Höhe an die Aufträge rentabel zu werden beginnen.

Voraussetzung für eine Untersuchung des Einflusses der Auftragshöhe auf die Kostengestaltung ist, daß die Vertriebskosten in feste und variable untergliedert werden. Beispielsweise hat das Institut für Wirtschaftsbeobachtung festgestellt, daß bei der Brotindustrie in verschiedenen Betrieben die Vertriebskosten trotz gleichbleibender Umsatzwerte und -mengen anstiegen. Nachfragen bei den Betriebsleitern ergaben folgendes Bild: Der Kundenkreis hatte sich vergrößert, wodurch neue Touren eingerichtet werden mußten. Gleichzeitig vermehrten sich natürlich auch die Verwaltungsarbeiten. Da nun aber der Umsatz w e r t derselbe geblieben war, zeigte es sich bei weiterer Nachforschung, daß die gestiegenen Vertriebskosten durch kleiner gewordene Lieferungen pro Kunde entstanden waren.

Es hat sich im ganzen ergeben, daß Betriebe, die den Absatzweg der „reinen Zustellung" bevorzugen, viel mehr auf größere Lieferungen angewiesen sind, als die sog. „Fahrergeschäfte"; denn die gesonderte Bearbeitung der Aufträge und des Zusammenstellens der Lieferungen, sowie des Inkassos verursachen bei den Zustellungsgeschäften, wie bereits weiter oben erwähnt, besondere Kosten. Durch interne Berechnungen wurde ermittelt, daß bei zwölf Betrieben in der Nordmark die durchschnittliche Auftragshöhe einen Betrag von RM 5,15 ausmacht und daß zur Deckung der festen Kosten pro Auftrag (gleich welcher Höhe) RM 0,38 aufgewendet werden müssen. Nimmt man nun auf Grund nachstehender Tabelle an, daß die Unternehmungen bei einer Lieferung in Höhe von RM 5,15 noch rentabel arbeiten, so haben wir bei dieser Auftragshöhe mit einem Aufwand von RM 0,38 an festen Kosten und RM 5,15 — 0,38 = 4,77 an zunächst variablen Kosten zu rechnen. Die variablen Kosten machen also in diesem Falle 92,6% aus. Ein Gewinn bzw. Verlust aus einer Lieferung läßt sich aus folgendem Beispiel ersehen:

Wert der Lieferung		RM 10,—
Feste Kosten	0,38	
Variable Kosten 92,6% von RM 10,—	9,26	9,64
Bleibt ein Gewinn von		RM —,36

Die folgende Tabelle zeigt nun nach obigem Muster den Einfluß der verschiedenen Auftragshöhen auf die Kostengestaltung [61]):

(Siehe Tabelle S. 84.)

Aus dieser Tabelle ergibt sich, daß die Brotfabriken bestrebt sein müssen, die Einzelumsätze zu steigern. Daß aber in der Praxis viele Sonderfälle vorkommen können, die dies unmöglich machen oder erschweren, zeigt folgendes Beispiel: Ein- und derselbe Wiederverkäufer ist Inhaber der Kolonialwarengeschäfte A in Berlin-Lichtenberg und B in Berlin-Lankwitz. Das Geschäft A nimmt wöchentlich ca. 500 Brote ab, das Geschäft B nur 25 bei fast täglicher Belieferung. Die Transportkosten nach Lankwitz betragen ein Mehrfaches von denen nach Lichtenberg. Trotz der geringen Auftragshöhe und der gesteigerten Transportkosten muß das Geschäft B mitbeliefert werden, um den Kunden zu halten. Die Mehrkosten der Belieferung von B müssen von dem bei A erzielbaren Gewinn abgesetzt werden. Aus diesem Beispiel ist zu ersehen, daß

[61]) Institut für Wirtschaftsbeobachtung, Nürnberg.

Wert einer Lieferung RM	Feste Kosten der Lieferung RM	Proport. Kosten der Lieferung 92,6% vom Ums.	Selbstkosten RM	Gewinn bzw. Verlust je Auftrag
0,40	0,38	0,37	0,75	− 0,35
0,60	0,38	0,56	0,94	− 0,34
0,80	0,38	0,74	1,12	− 0,32
1,—	0,38	0,93	1,31	− 0,31
1,20	0,38	1,11	1,49	− 0,29
1,50	0,38	1,39	1,77	− 0,27
2,—	0,38	1,85	2,23	− 0,23
2,50	0,38	2,32	2,70	− 0,20
3,—	0,38	2,78	3,26	− 0,16
3,50	0,38	3,24	3,62	− 0,12
4,—	0,38	3,70	4,08	− 0,08
4,50	0,38	4,17	4,55	− 0,05
5,—	0,38	4,63	5,01	− 0,01
5,15	0,38	4,77	5,15	− 0,00
5,50	0,38	5,09	5,47	+ 0,03
6,—	0,38	5,56	5,94	+ 0,06
7,—	0,38	6,48	6,86	+ 0,14
8,—	0,38	7,41	7,79	+ 0,21
9,—	0,38	8,33	8,71	+ 0,29
10,—	0,38	9,26	9,64	+ 0,36
20,—	0,38	18,52	18,90	+ 1,10

Auftragshöhe und Entfernung des Absatzgebietes vom Standort der Produktion nicht immer für die Rentabilität allein ausschlaggebend sind, daß vielmehr das Problem verwickelter liegen kann.

Bezüglich der Auftragshöhe ist festzustellen, daß die Lieferungen ständig kleiner werden. Durch die Übersetzung des Gewerbes ist der Konkurrenzkampf ein außerordentlich starker. Die Unternehmer glauben daher, jeden, auch den kleinsten Auftrag, mitnehmen zu müssen. Die vorstehende Tabelle hat also den Nachweis der Gefahr der kleinen Aufträge gebracht. Im Interesse der gesamten Brotindustrie müßte also vor der Annahme kleiner Aufträge gewarnt werden.

Nicht nur die absolute Höhe des Auftrags ist für den Vertrieb entscheidend, sondern auch die Umsatzzusammensetzung. Setzt sich z. B. der Auftrag aus kleinen Mengen zusammen, so müssen die Auslieferungskosten höher liegen, als bei einem einzelnen Posten gleichen Wertes. Kann der Brotfahrer in einem Geschäft von einer Brotsorte 80 Stück abliefern, so ist das Rechnung-Schreiben, die Führung des Warenausgangsbuches und das Kas-

sieren weit einfacher, als wenn sich die Lieferung aus zehn verschiedenen Brot- oder Backwarenarten zusammensetzt. Ferner ist es nicht gleichgültig, wie sich bei gleicher Auftragshöhe das Gewicht des einzelnen Brotes stellt. Es ist ohne weiteres einleuchtend, daß Produktion und Vertrieb von 50 Broten — das Stück zu 2 kg — billiger sein müssen, als von 100 Broten — das Stück zu 1 kg. Das Institut für Wirtschaftsbeobachtung hat diesbezügliche Berechnungen angestellt. Hiernach stellen sich die regulären Fertigungskosten für 100 Brote von 1 kg Stückgewicht um RM 0,38 teurer (nämlich RM 3,99), als für 50 Brote von 2 kg (hier RM 3,61), obwohl es sich in beiden Fällen um 100 kg Fertigware handelt. Hinzu kommen noch evt. Einwickelkosten. Über die mit steigendem Stückgewicht bei gleichbleibender Menge an fertigem Brot sinkenden Vertriebskosten hat man keine genauen Unterlagen. Nach einer provisorischen Aufstellung auch dieser Kostengestaltung ist man zu dem Gesamtergebnis gekommen, daß für 100 kg Ware die Mehrkosten des 1 kg-Brotes gegenüber dem 2 kg-Brot bei nicht eingewickeltem Brot ungefähr RM 0,50, bei eingewickeltem RM 1,— betragen.

d) Die Absatzreichweite.

Die Absatzreichweiten der einzelnen Brotfabriken Deutschlands sind sehr verschieden. So finden wir z. B. echte rheinisch-westfälische Spezialbrote in Berlin und allen anderen Gegenden Deutschlands. Die zur Verfügung stehenden Transportmittel (Eisenbahn, evt. Gleisanschluß, Auto), die vorgeschriebenen Lohntarife für Arbeiter, die Verkaufspreise und auch die Art der Produktion bestimmen die Reichweite des Absatzes. Diese sämtlichen Faktoren sind von Einfluß auf die Vertriebspolitik eines Unternehmens. In jedem einzelnen Betriebe liegen die Vertriebsprobleme individuell und so eröffnet sich noch ein weites Feld für eine rationale Ausgestaltung des Vertriebs im Einzelfall [62]).

Im vorliegenden Abschnitt wurde unter den Betrachtungen über die Absatzreichweite der Brotfabriken zum Ausdruck gebracht, daß die Absatzreichweite der einzelnen Industrieunternehmen sehr verschieden ist. Einen Sonderfall stellen nun die sog. Versandbrotfabriken dar, von denen im folgenden noch die Rede sein soll.

Unter Versandbrotfabriken sind diejenigen Brothersteller zu verstehen, deren Absatzgebiet mehr als 100 km vom Standort des Werkes entfernt ist. Die Brote kommen in ganzer Form in den

[62]) Siehe hierüber auch den Abschnitt C II.

Verkehr, also nicht als Schnittbrot, wie beispielsweise Pumpernickel.

Am Herstellungsort wird das Versandbrot, das ein Roggenbrot, ein Roggenmischbrot oder ein Roggenschrotbrot ist [63]), als ortsüblich bezeichnet. Die entfernt liegenden Hauptabsatzgegenden sehen es aber als Spezialbrot an, was sich schon im Namen ausdrückt (z. B. original „Hunsrücker"). Es ist oftmals festzustellen, daß die Versandbrotfabriken — trotz höherer Verkaufspreise — in der Zusammensetzung gleichwertige Brote ortsansässiger Firmen verdrängen. Die Gründe hierfür sind verschieden. Sie können in der Qualität liegen, können aber auch von der Stimmung der Verbraucher abhängen. Denn nach Ansicht mancher Käufer „muß ein Gegenstand, der einen höheren Verkaufspreis hat und dazu noch einen besonderen Namen führt, besser sein, als alles bisher Gekannte.

Es erscheint einleuchtend, daß bei einem Vergleich der Veredelungskosten der Versandbrotfabriken und derjenigen Betriebe, die ihre Ware am Standort absetzen, die Beschaffungs- und Fertigungskosten annähernd gleich hoch sein werden. Andererseits werden die Vertriebskosten stark voneinander abweichen, was durch den Absatzweg bedingt ist.

Liefert eine Versandbrotfabrik an ortsfremde Einzelhändler, so wird es sich naturgemäß um kleine Aufträge handeln. Derjenige Teil der Vertriebskosten, der durch den Verkauf (Angebot, Abschluß usw.) entsteht, wird sich mit dem gleichen Kostenanteil (einschließlich Zustellung) einer ortsansässigen Fabrik decken. Eine zusätzliche Belastung beim Versandbrot entsteht dagegen durch die Frachtkosten, die sich je nach Entfernung und Lieferungsmenge richten werden.

Beim Versandbrotgeschäft schaltet sich der Großhandel des öfteren zwischen den Produzenten und den Einzelhandel. Der Großhändler bezieht das Brot fast immer auf dem Schienenwege. Die Vertriebskosten dieser Handelsunternehmen laufen ungefähr in gleicher Höhe mit denen der ortsansässigen Firmen.

Größere Bedeutung als der Großhandel mit Brot hat der mit Dauergebäck, also Keks, Zwieback usw. Im Gegensatz zu diesen haltbaren Waren muß der B r o t großhandel auf Grund der Eigenart des Nahrungsmittels bemüht sein, möglichst schnell an den Einzelhändler weiterzuliefern; denn es ist damit zu rechnen, daß

[63]) Siehe Brotgesetz vom 9. 6. 1931 (RGBl. I S. 335 in der Fassung der Verordnung vom 30. 9. 1932 (RGBl. I S. 491) und des Gesetzes vom 3. 5. 1935 (RGBl. I S. 566).

die Backwaren nicht sofort zu verkaufen und so bei längerer Lagerdauer für menschliche Zwecke nicht mehr zu verwenden sind.

Die sonstigen Funktionen des Großhandels, wie Finanzierung, können in unserem Falle nur in beschränktem Maße geltend gemacht werden, so daß der Brotgroßhandel in erster Linie Verteiler ist.

Überdies lassen die selbst bei Versandbrot niedrig bemessenen Preise die Zwischenschaltung einer Absatzstufe nur in verhältnismäßig geringem Umfange zu.

Unter den gegebenen Umständen erscheint auf Grund der höheren Vertriebskosten bei Versandbrot ein Mehrpreis von ca. 5—6 Rpf. pro kg gegenüber am Ort hergestellten Broten als angemessen [64]).

Die Ausführungen über die Organisation des Absatzwesens haben gezeigt, daß ein Vergleich des Absatzwesens zwischen Handwerk und Industrie nicht möglich ist, da das Handwerk seine Ware direkt an den Konsumenten abgibt, während die Industrie sich einer oder, wie im Versandbrotgeschäft, sogar zweier Zwischenstellen bedient.

Es ist also aus dem Gesagten ersichtlich, daß beim Bäckerhandwerk von einem Vertriebsproblem nicht gesprochen werden kann. Dagegen stellt sich, wie die Höhe der Vertriebskosten pro kg Brot (10—20% der Selbstkosten) zeigt, das Vertriebsproblem für die Industrie als das Hauptproblem dar.

Die Schwierigkeit bzw. Unmöglichkeit, dieses Problems Herr zu werden, ist eines derjenigen Momente, die die Überlegenheit des Großbetriebes in anderer Hinsicht nicht hervortreten läßt.

II. Das wichtigste Vertriebselement: der Transport.

Im Rahmen der Gedankengänge der vorhergehenden Abschnitte C I 1, 2 war es nur möglich, allgemein auf die einzelnen Vertriebselemente hinzuweisen. Auf das wichtigste Element des gesamten Absatzwesens, den Transport, sei noch besonders eingegangen; stehen doch die Ausgaben für den Transport unter den Kosten, die ein erhebliches Anwachsen der Verteilungskosten in der Brotindustrie verursachen, an erster Stelle.

Die steigende Wichtigkeit des Transports wird durch die anwachsenden Kapitalinvestitionen für Transportzwecke in den

[64]) Berechnungen des Instituts für Wirtschaftsbeobachtung.

Backbetrieben buchhalterisch belegt. Selbst kleinere Bäckereien bedienen sich heute zur Belieferung ihrer Kundschaft mit frischer Ware motorisierter Fahrzeuge (Dreirad-Wagen). Mit den Errungenschaften der Technik auf dem Gebiete der Transportmittel vergrößert sich entsprechend die Absatzreichweite der einzelnen Betriebe. Während es einem der untersuchten Unternehmen beispielsweise mit dem Pferdefuhrwerk nur möglich war, die dem Standort der Brotfabrik angrenzenden Stadtbezirke zu beliefern, hat sich heute, wo der Betrieb nur Motorfahrzeuge besitzt, der Absatz auf ganz Berlin ausgedehnt. Mit der Umstellung des Fuhrparks auf Autos und einer gleichzeitigen Vergrößerung der Ladeflächen der einzelnen Fahrzeuge wurde also erreicht, daß

1. mehr Brot befördert und
2. außerdem die Absatzreichweite ausgedehnt wurde.

Der Ausdehnung des Absatzgebietes und den gleichzeitig steigenden Kosten durch die Verlängerung der Wege stehen die wachsende Geschwindigkeit der Transportmittel und die Zeitersparnis relativ ausgleichend gegenüber.

Durch die Verbesserung der Transporttechnik hat die Ermittlung des richtigen Standortes für viele Waren nicht mehr die Bedeutung, die sie früher hatte. Lediglich im Backgewerbe und anderen konsumorientierten Gewerben hat sich an der Standortsfrage nicht viel geändert. Das Brot mit seiner begrenzten Haltbarkeit ist auch nur beschränkt transportabel. Ganz anders ist es mit Biskuit, Schokolade und ähnlichen Produkten, bei denen infolgedessen auch die fabrikmäßige Herstellung größere Fortschritte gemacht hat.

Mit der Entwicklung der Transportmittel parallel geht die der industriellen Brotproduktion. Denn dieser wird es zum großen Teil erst durch das Auto möglich, die in maschinellen Anlagen gemachten Kapitalinvestitionen auszuwerten. So erst gelingt es der Brotindustrie in den Großstädten in die Absatzgebiete der Kleinbetriebe einzudringen und der handwerklichen Brotherstellung Konkurrenz zu machen.

Eine Senkung des Brotpreises ist aber der Industrie wegen der hohen Verteilungskosten [65]), in erster Linie der Transportkosten, bis heute nicht möglich — abgesehen von der gesetzlichen Regelung des Verkaufspreises für Brot. Die anteiligen Kosten des Transports am Brotpreis sind evt. bei einem Einzelbetrieb zu bestimmen, aber zwischenbetriebliche Vergleiche sind auf Grund der verschiedenen

[65]) Siehe S. 81.

Absatzorganisationen nicht oder noch nicht möglich. Allgemein kann man sagen, daß die Transportkosten bei einem Früchtebrot, das 750 g wiegt und RM 0,60 kostet, relativ und absolut niedriger liegen als bei einem ortsüblichen Landbrot im Gewicht von 1000 g bei einem Preis von RM 0,35. Die Transportkosten sind also um so höher, je geringer der Eigenwert des Produktes ist. Auch das benutzte Transportmittel wird für den Anteil der Transportkosten am Verkaufspreis mitbestimmend sein. Zusammenhängend ist zu sagen, daß die Art der Backwaren, die zu transportierende Menge, die Kundendichte in dem betreffenden Absatzgebiet, die Länge des Weges und schließlich auch das Transportmittel für die Höhe der Transportkosten entscheidend sein werden.

In der Brotindustrie haben die Transportkosten noch eine andere wichtige Bedeutung. Die Herstellungskosten lassen sich bei den zum größten Teil herrschenden Festpreisen für die Rohstoffe und der technischen Vervollkommnung der Produktion kaum noch herabsetzen. Auf der anderen Seite schreiben auch das Brotgesetz und die Brotmarktordnung feste Verkaufspreise vor. Die Reichweite des Absatzgebietes kann also — abgesehen von den noch zu behandelnden gesetzlichen Eingriffen — nur von der Verteilung bestimmt werden. Da nun der Transport im gesamten Vertriebswesen ein ausschlaggebender Faktor ist, wird letzten Endes die Absatzreichweite von den Transportkosten entscheidend beeinflußt. Dies ist um so wichtiger, als in der Praxis nur selten ein Betrieb im Mittelpunkt seines Absatzgebietes liegt. So hat z. B. eine v. V. untersuchte Fabrik ihren Standort in einem Berliner Vorort. Der Absatzmarkt liegt also fast ausschließlich in Richtung Stadt Berlin und schließt nach der anderen Seite ziemlich mit der Begrenzung des Vorortes ab. Auch politische Grenzen und, was beispielsweise die Brothersteller in Hamburg angeht, natürliche Grenzen durch Wasser und Land beeinflussen Standort und Absatzgebiet.

Bei der Wichtigkeit des Transportes für mittlere und Großbetriebe werden diese gut daran tun, einen Transportfachmann einzustellen, der sich nur mit Fragen der Organisation des eigenen Fuhrparks, mit der Tarifordnung der Deutschen Reichsbahn, dem Versicherungswesen und ähnlichem zu befassen hat. Aber auch für Kleinbetriebe beginnt die Transportfrage immer mehr an Bedeutung von dem Augenblick an zu gewinnen, in dem nicht mehr dem Lehrling das „Transportwesen" aufgebürdet werden darf!

Schon an anderer Stelle wurde auf die gesetzliche Regelung bestimmter Absatz- bzw. Transportverhältnisse hingewiesen.

Zum 1. Juli eines jeden Jahres erscheint eine sog. Backwarenmarktordnung, die eben für das jeweilige Getreidewirtschaftsjahr (1. 7.—30. 6.) Gültigkeit hat. Die diesjährigen Bestimmungen [66]) befassen sich insbesondere mit der Organisation des Absatzwesens bzw. des Transportwesens. So muß also im Rahmen vorliegender Arbeit auf die gesetzlichen Regelungen eingegangen werden, sind sie doch für den Wettbewerb zwischen Bäckerhandwerk und Brotindustrie von großer Wichtigkeit.

Die Absatzverhältnisse, die sich in der freien Wirtschaft zur Zeit der Depression in den Backbetrieben verschiedenster Größe entwickelt haben, sind überprüft und neu geordnet worden. Es sei besonders betont, daß die neuen Vorschriften eine Regelung des Brotmarktes für die Zukunft darstellen und daß die kriegswirtschaftlichen Erfordernisse lediglich dazu beigetragen haben, die Bereinigung des Vertriebswesens im Deutschen Backgewerbe zu beschleunigen.

Es versteht sich von selbst, daß eine Neuregelung des Absatzwesens bei der großen Zahl der Betriebe, die Deutschland mit dem wichtigsten Nahrungsmittel versorgen, äußerst schwierig sein wird. Auf der anderen Seite wird — vielleicht nach manchen Umwälzungen und unvermeidbaren Härten für den einzelnen Betrieb — dem gesamten Backgewerbe ein Nutzen erwachsen.

Bei Erlaß nachfolgender Bestimmungen ist man davon ausgegangen, das Absatzproblem im Sinne einer geordneten Versorgung der Bevölkerung zu lösen, als auch im Sinne einer Mithilfe zur Überwindung von Zeiten des Mangels an Arbeitskräften, an Treibstoffen für Kraftfahrzeuge und anderes mehr.

So heißt es also [67]): „Die Belieferung von Wiederverkäufern mit Brot und Kleingebäck mittels Fahrzeugs a u ß e r h a l b der Nahverkehrszone [68]) ist mit Wirkung vom 1. 8. 1940 untersagt. Der zuständige Getreidewirtschaftsverband kann in ihm genügend begründet erscheinenden Fällen Ausnahmen zulassen."

Von dieser Anordnung wird fast ausschließlich die Brotindustrie betroffen, kommt doch die Belieferung von Brotverkaufsstellen, die vom Herstellungsort getrennt sind, fast nur für die Brotfabriken in Frage. Ferner sahen sich gerade die Großbetriebe in Krisenzeiten auf Grund ihrer hohen Kapitalinvestitionen gezwun-

---

[66]) Siehe BKZ Nr. 79 vom 2. 7. 1940; BKZ Nr. 80 vom 4. 7. 1940.

[67]) Bestimmungen für das Getreidewirtschaftsjahr 1940/41 Abschn. III, Brot und Teigwaren, Teil I, Ordnung des Marktes für Backwaren, Abschn. 7 (2) a.

[68]) Unter Nahverkehrszone ist ein Umkreis von 50 km um den Standort des Betriebes zu verstehen.

gen, ihr Absatzgebiet über den volkswirtschaftlich richtigen Rahmen hinaus auszudehnen. Also auch hier eine praktische Anwendung des „laisser faire, laisser passer ...".

Dagegen wird die nächstfolgende Bestimmung [69]), wonach „die Belieferung von Wiederverkäufern mit Brot und Kleingebäck innerhalb der Nahverkehrszone, jedoch außerhalb des Herstellungsortes mit Wirkung vom 1. 1. 1941 nur mit Genehmigung des für den Hersteller und den Verteiler zuständigen Getreidewirtschaftsverbandes zulässig ist", nicht nur für den Großbetrieb, sondern auch für eine größere Zahl kleinerer Betriebe bedeutsam sein. Denn etliche Kleinbetriebe haben ihr Absatzgebiet mit der Einführung von Kleinlieferwagen (Dreirad-Wagen usw.) ausgedehnt. So kam es zu Überschneidungen ganzer Versorgungsgebiete. Der Konkurrenzkampf nicht nur zwischen Groß- und Kleinbetrieb, sondern auch gleicher Betriebsgrößenklassen untereinander nahm stellenweise unwahrscheinliche Formen an. Trotz Verknappung der Arbeitskräfte, verminderter Treibstoffzufuhr, erheblicher Verzögerungen bei der Fahrzeugreparatur und dgl. wurden des öfteren Lieferungen aufrechterhalten, ohne daß dabei ein ausreichender Gewinn gewiß war.

Eine weitere Vorschrift [70]) zur Neuordnung des Absatzwesens besagt, daß die Belieferung von Privathaushaltungen mit Brot und Kleingebäck mittels Fahrzeug (ausgenommen Fahrrad) mit Wirkung vom 1. 1. 1941 nur noch mit Genehmigung des für den Hersteller und den Verteiler zuständigen Getreidewirtschaftsverbandes zulässig ist.

Schon die Brotmarktordnung von 1935 [71]) bestimmte zur Verhinderung des Hausierens mit Lebensmitteln, daß Brot außer dem Hause nur bei vorheriger Bestellung geliefert werden darf. Die Durchführung dieser Bestimmung ließ sich jedoch in der Praxis nur schwer prüfen. Die Neuregelung geht die Brotfabriken sowie das Handwerk an. Die Genehmigung für die Zulassung einer derartigen Vertriebsform wird aber auch in Zukunft wohl erteilt werden, sofern sie sich als volkswirtschaftlich gerechtfertigt zeigt. Ist z. B. bei einer kleinen Gemeinde eine Existenzmöglichkeit für ein eigenes Unternehmen nicht gegeben, so wird auch weiterhin die Brot- und Backwarenversorgung der Bevölkerung frei Haus aufrechterhalten bleiben. Allerdings erscheint auch in diesem Falle eine Zustellung seitens mehrerer Lieferanten als unzweckmäßig.

---

[69]) Abschn. 7 (2) b.
[70]) Abschn. 7 (3).
[71]) Brotmarktordnung 195 Ziffer VI.

Ergänzt werden diese Bestimmungen über das Absatzwesen durch Einführung von Listen oder Buchführung der zu beliefernden Wiederverkäufer mit gleichzeitiger Aufstellung über Stückzahl und Sorten der Backwaren.

Zusammenfassend ist aus der Neuorganisation des Absatzwesens, wie sie die Brotmarktordnung vorschreibt, zu ersehen, daß der Staat die volkswirtschaftliche Stellung des Groß- sowie des Kleinbetriebes im Deutschen Backgewerbe nicht verkennt, daß er sich aber zur Ordnung gewisser Verhältnisse im Absatz- bzw. Transportwesen, die als Überreste einer „freien Wirtschaft" die planvolle Lenkung noch stören, veranlaßt sieht.

Zusammenfassung und Schluß.

Es dürfte sich zum Schluß verlohnen, einen Blick zurückzuwerfen zur Feststellung der Gründe, durch deren Gewicht sich das Bäckerhandwerk in dem geschilderten Umfang bisher gehalten hat. Es sind zu nennen:

1. Die Tatsache, daß das Bäckerhandwerk weitgehend als Familienbetrieb erscheint. Man erinnere sich daran, daß ungefähr die Hälfte aller beschäftigten Personen sich aus den selbständigen Inhabern der Betriebe und ihren mithelfenden Familienangehörigen zusammensetzt und daß die Zahl der mithelfenden Angehörigen nahezu die Zahl der Eigentümer, Miteigentümer und Pächter erreicht.

2. Das Maß der Lehrlingsausbildung. Auch hier tritt dasselbe Streben nach Verwendung billiger Arbeitskräfte hervor [1]).

3. Gewohnheiten der Konsumenten. Solche Gewohnheiten sind, wie auch Philippovich bemerkt, sehr wesentlich. Was seit unvergänglichen Zeiten geschah, hat sich eingelebt und wird wiederholt.

4. Das Eindringen der Bäckereien in das Konditorengewerbe. Obwohl zuverlässige Zahlen über die sich hieraus ergebenden Gewinnmöglichkeiten begreiflicherweise fehlen, stimmen alle Sachverständigen darin überein, daß die durch den Verkauf von Konditorwaren erzielten Gewinne vielen Bäckereien das Weiterexistieren ermöglichen. Hinzu kommen auf dem Lande nebenberufliche Tätigkeiten und ähnliches.

Neben allen diesen Ursachen erscheint, was Brot betrifft, die Konsumentennähe der Bäckerei als der ausschlaggebende Faktor.

Bei einem so alten, ehrwürdigen Handwerk, wie es die Bäckerei darstellt, soll in keiner Weise der Zurückdrängung das Wort geredet werden; eine solche Einstellung müßte auch dann ab-

---

[1]) Näheres hierzu: Der Nachwuchsbedarf der Berufe Heft Nr. 8, Die Berufsaussichten der Bäcker, Berlin 1938.

gelehnt werden, wenn sich dieses Handwerk nur durch die Mithilfe der Familienangehörigen, d. h. als Familienbetrieb erhalten kann. Das Band der „Sippe" und ihrer gemeinsamen Arbeit ist ein viel zu alter und schöner Zug unseres völkischen Lebens, als daß man ihn sollte missen wollen. Andererseits hat ein technischer Fortschritt sich auf die Dauer immer noch durchgesetzt. Wir brauchen diese technischen Fortschritte auch schon aus wehrwirtschaftlichen Gründen, ist doch die gesamte deutsche Volkswirtschaftspolitik auf die Wehrkraft unseres Volkes ausgerichtet. Wir müssen heute, in einer Zeit der gewaltigsten Produktionssteigerung, die man vor noch nicht langer Zeit für unmöglich hielt, im Rahmen unseres gelenkten Wirtschaftssystems auch die Arbeitskräfte „lenken". Und wenn es uns möglich ist, durch Einführung bzw. Anwendung von Maschinen an einem Platze Arbeitskräfte einzusparen, so wissen wir genau, daß sie am anderen Platze dringend benötigt werden. In diesem Sinne also müssen wir uns der technischen Fortschritte bedienen! Viele Brotfabriken, deren Produktionsanlagen in Zeiten der Rationalisierung oftmals über den Bedarf hinaus ausgebaut wurden, werden nur teilweise ausgenutzt; denn die tägliche, achtstündige Arbeitszeit in der Brotindustrie ist keine Seltenheit. Selbst, wenn der Betrieb in zwei Schichten arbeitet, stehen die Maschinen immer noch acht Stunden still. Nicht zu vergessen ist auch die große Einsparungsmöglichkeit an Brennmaterial bei ununterbrochenem Arbeitsrhythmus, da dann das Anheizen der Öfen fortfällt. Die Brotfabrikanten fordern daher eine Aufhebung des Nachtbackverbotes zum Zwecke der Erhöhung der Rentabilität ihrer Unternehmungen. Aber diese persönliche Stellungnahme des Großunternehmers soll uns im Augenblick weniger interessieren. Es sollte nur im Sinne der wehrwirtschaftlichen Belange gezeigt werden, daß noch bestimmte Reserven vorhanden sind, die sich auswerten ließen.

Über diesen Überlegungen stünde dann also die Frage, ob tatsächlich für ein erweitertes Angebot der genügende Absatz bzw. Bedarf vorhanden ist.

Derartigen Gesichtspunkten stehen nun andere Momente gegenüber, und zwar sozialer Art:

1. vom Standpunkt des Arbeiters,
2. vom Standpunkt des Kleinbetriebes.

Die Bedenken der Arbeiter, die ja in erster Linie Nutznießer des Nachtbackverbotes sind, scheinen nur bedingt berechtigt zu sein. Denn es ist darauf hinzuweisen, daß auch in Großbetrieben anderer Wirtschaftszweige Nachtarbeit durchaus möglich ist.

Unter einer Produktionssteigerung bei den Brotfabriken hätten selbstverständlich die Kleinbetriebe zu leiden, deren Existenz hinfällig werden würde. Vom Blickfeld einer gesunden Mittelstandspolitik aber erscheint der Fortbestand des Bäckerhandwerks unbedingt notwendig und gerechtfertigt.

Wir erinnern uns hier der Gründe, die dem Bäckerhandwerk seine Existenzmöglichkeit erhalten haben.

Wie groß müssen die Fortschritte in Technik und Organisation der Brotfabriken sein, wenn die Vertriebskosten, wie gezeigt, die Höhe der Fertigungskosten erreichen und die Brotindustrie trotzdem konkurrenzfähig ist?

Zweifellos verdanken die Brotfabriken diesen Umstand der Qualität ihrer Produkte; denn an der Preisfrage kann es nicht liegen. Sind doch die Preise des Industriebrotes höher als diejenigen des Handwerks.

Man müßte annehmen, daß die Verkaufspreise bei einem so wichtigen Volksnahrungsmittel sowohl an dem einzelnen Orte als auch im gesamten Reich ungefähr auf gleicher Höhe liegen. Die großen Unterschiede in der Preisgestaltung resultieren noch aus der freien Wirtschaft, in der dem Kampf zwischen Industrie und Handwerk weitgehend freier Lauf gelassen wurde und in welcher nun mancher Betrieb, der ein relativ schlechtes Brot herstellte, auf Grund niedrigerer Verkaufspreise den Brotabsatz wieder zu beleben versuchte.

Im Rahmen der Neuregelung des Brotmarktes mußte man natürlich auch auf diese Mißstände stoßen. Aus bestimmten Gründen wollte aber der Nationalsozialismus an den differenzierten Brot- und Mehlpreisen nichts ändern. Um nun die alten Mißverhältnisse zu beseitigen, beschloß die Hauptvereinigung der Deutschen Getreidewirtschaft [2]), wozu sie auf Grund ihrer Satzung berechtigt war, die Einrichtung der sog. Bäckerausgleichskasse. Ihre Aufgabe ist es, denjenigen Brotherstellern, deren Existenz bedroht ist, Zuschüsse zum Mehleinkauf zu gewähren. Die Beträge werden andererseits von Betrieben, die auf Grund guter Preisverhältnisse besser gestellt sind, aufgebracht [3]).

Es ist wohl selbstverständlich, daß es sich bei dem augenblicklichen Zustand nur um eine Notlösung handeln kann, die eines

---

[2]) § 8 Abs. 3 Ziff. 10 Satzung der HVDG.
[3]) BKZ Nr. 58, 15. 5. 1937.

Tages einer Neuregelung bedarf. Es wäre unbedingt wünschenswert, wenn

1. die Brotpreise an einem bestimmten Ort nicht differieren würden,

2. die Brotpreise im gesamten Reichsgebiet, selbstverständlich unter Berücksichtigung der örtlichen Verhältnisse, annähernd gleich sein würden.

Ein Besserungsvorschlag sei an den Berliner Verhältnissen, die uns in vorliegender Arbeit bei der Kalkulation als Beispiel dienten, unterbreitet:

Wir sahen, daß die Brotverkaufspreise zwischen Industrie und Handwerk um 3 Rpf. (0,35 — 0,32) differierten. Es ist anzunehmen, daß der Brotpreis von RM 0,35 sich bei eingehender Nachkalkulation als gerecht herausgestellt hat, so daß also die RM 0,32/kg Brot als ein Kampfpreis anzusehen sind, bei dem die Existenz des Betriebes nicht gesichert ist. Würde man nun den Brotpreis um 1 Rpf. oder 2 Rpf. erhöhen, so würde man dem gefährdeten Betrieb einen großen Dienst erweisen, ohne auf der anderen Seite die Lebenshaltungskosten der Bevölkerung nennenswert zu steigern. Unsere Untersuchung hat gezeigt, daß es der Bevölkerung hauptsächlich auf ein Qualitätsbrot ankommt und daß die Konsumenten — abgesehen von wenigen besonders Bedürftigen — auf geringe Preisunterschiede nicht achten.

Bei ungefähr gleichen Brotverkaufspreisen wären dann die Voraussetzungen für einen gesunden Wettbewerb zwischen allen Betriebsgrößen geschaffen, bei denen die Qualität des Brotes entscheidet.

Anhang.

Sonderuntersuchung über die Absatzschwankungen eines industriellen Betriebes.

Im folgenden Abschnitt werden nunmehr die Absatzschwankungen in einem v. V. speziell untersuchten Betriebe (Brotfabrik) an Hand eines Schaubildes (siehe beliegende Schaubilder) dargestellt. Der Verlauf der Kurven gibt den täglichen, wöchentlichen und monatlichen Gesamtumsatz der Unternehmung im Jahre 1938 wieder. Eine weitere Kurve zeigt schließlich noch die Umsatzschwankungen in der Zeit von 1924—1939 auf.

Es handelt sich um einen Betrieb, zu dessen Produktion neben ortsüblichen Broten auch Spezial- und Kuchenbrote gehören. Zu dieser Eigenproduktion kommen noch in bescheidenem Umfange Pumpernickel, Zwieback und ein bestimmtes Kuchenbrot als Handelsware hinzu. In den aufgeführten Gesamtumsatz sind, um das Bild nicht zu verzerren, kleinere Abnehmer in der weiteren Umgebung Berlins, die mit der Reichsbahn beliefert werden, nicht einbezogen. Diese Kunden erhalten meist nur ein- oder zweimal wöchentlich Brot und zahlen am Monatsende. Aufgeführt ist also der Absatz der Brotfabrik an selbständige Berliner Kolonialwaren- und Feinkostgeschäfte [1]), ferner an Reformhäuser, welche gerade in bezug auf den Vertrieb von Spezialbrot eine große Rolle spielen. Eigene Filialen unterhält der Betrieb nicht.

Die erste Kurve, die den täglichen Umsatz an den einzelnen Verkaufstagen im Jahre 1938 wiedergibt, läßt schon erkennen, daß in Berlin um die Mitte des Jahres, wie schon an anderer Stelle ausgeführt, am wenigsten Brot gegessen wird. Bei der Betrachtung der täglichen Umsätze zeigt es sich, daß der Brotabsatz am Mittwoch und Donnerstag jeder Woche seinen Tiefpunkt erreicht, während das Brotgeschäft freitags und sonnabends am besten ist. Es mag sein, daß bei anderen Brotherstellern des Berliner Absatzgebietes die Kurve durchaus anders verläuft, was von der indivi-

[1]) Also Vertriebsmethode „Fahrergeschäft", siehe S. 78.

duellen Organisation der Betriebe abhängen wird. Unser Bild ergibt sich aus dem Umstand, daß verschiedentlich die Abnehmer nicht täglich beliefert werden können. Allerdings muß bestimmt angenommen werden, was auch durch Rückfrage bestätigt wird, daß zum Wochenende die Absatzkurve anderer Produzenten ähnlich der unsrigen verläuft.

Es zeigt sich, daß im vorliegenden Falle vor dem Osterfest und am Tage nach Himmelfahrt am meisten Brot gekauft wurde. Ist schon bei der Durchschnittswoche das Brotgeschäft am Wochenende am besten, so erscheint es als selbstverständlich, daß zu Ostern, wo der Karfreitag und der Ostermontag als Verkaufstage ausfallen, besonders viel eingekauft wird. Hinzu kommt noch, daß zu dieser Jahreszeit der Reiseverkehr wegen der Unbeständigkeit der Witterung den Brotabsatz nicht sonderlich beeinflußt. So erklärt sich also das Aufschnellen der Kurve an den Verkaufstagen Gründonnerstag und Ostersonnabend. Interessant ist noch der geringe Brotabsatz am Dienstag nach Ostern. Es mag sein, daß die Berliner Bevölkerung weiß, daß an diesem Tage nur verhältnismäßig wenig frisches Brot auf dem Markte erscheinen kann. So hat sie also ihren Bedarf für diesen Tag zum größten Teil schon vor dem Feste gedeckt. Es kann aber auch eine Zufälligkeit vorliegen.

Den größten Tagesumsatz erreicht der Betrieb an einem Freitag, nämlich dem Tage nach Himmelfahrt, was indes als Zufallserscheinung des Zusammentreffens von Lieferungen erklärt werden muß.

Interessant ist die Gegenüberstellung der Umsatzentwicklung an den einzelnen Verkaufstagen des Monats September im Jahre 1938 und 1939. Allgemein ist zu sagen, daß in diesem Monat, also nach Beendigung der Reisezeit, das Brotgeschäft belebt ist, was die Kurve für 1938 auch bestätigt. Für 1939 gilt folgendes:

Schon mit dem Ausbruch des Krieges am 1. September konnte gegenüber dem Vorjahre bedeutend mehr Brot abgesetzt werden. Diese Tatsache ist hier in der Tabelle nicht verzeichnet, um die Klarheit der Linien zu bewahren. Nun steigt der Brotabsatz dauernd, bis er am Sonnabend, den 23. September 1939 seinen Höhepunkt erreicht; denn ab 25. September 1939 wurde auch Brot rationiert und konnte nur noch auf Lebensmittelkarten bezogen werden.

Viel Brot wird an dem Tage vor Bußtag verkauft, weil in dieser Woche ein Verkaufstag ausfällt.

Schließlich ist noch das Brotgeschäft in der Woche zwischen Weihnachten und Neujahr bemerkenswert. Vom Heiligabend,

einem Sonnabend mit immer gutem Brotabsatz, fällt die Kurve schnell und erreicht am Donnerstag, den 29. Dezember den tiefsten Punkt des Jahres, um dann zu Silvester mit gleicher Geschwindigkeit wieder zu steigen. Von der letzten Umsatzschrumpfung werden naturgemäß Firmen, die Dauerbackwaren und Weihnachtsartikel (z. B. Stollen) herstellen [2]), nicht betroffen.

Die täglichen Schwankungen werden von einem Betriebe schwerer zu meistern sein, als beispielsweise die monatlichen. So wird sich die ungleichmäßige Beschäftigungsmöglichkeit der Gefolgschaft an den einzelnen Arbeitstagen ungünstig auf die Kostengestaltung in der Produktion als auch im Vertrieb auswirken.

Selbstverständlich muß sich die Kurve des täglichen mit der des wöchentlichen Absatzes in großen Zügen decken. Und doch sind aus ersterer viele Einzelheiten nicht zu erkennen, die zur genauesten Darstellung der Absatzschwankungen erforderlich sind. So zeigt schon die erste Woche im Jahre 1938 einen rapiden Anstieg im Brotgeschäft nach dem typisch schlechten Absatz in der Weihnachtswoche des Vorjahres. Von der zweiten Januarwoche ab, in einer Zeit also, in der die Süßigkeiten und Kuchenwaren von den Festtagen aufgebraucht sind, ißt die Bevölkerung wieder mehr Brot. Durch die von Mitte Januar bis Mitte März eintretende Propagandatätigkeit des untersuchten Betriebes und auch durch die für den Verzehr von Brot günstige Jahreszeit hebt sich das Brotgeschäft bis in die letzte Märzwoche. Jetzt beginnt die Zeit der Einsegnungen, in der häufig Kuchenwaren gekauft werden. Auch macht es sich für die Brotfabrik bemerkbar, daß die Hausfrau, welche anläßlich der oben genannten Familienfeierlichkeiten und des bevorstehenden Osterfestes den selbst gefertigten Kuchenteig dem Kleinbäcker zum Abbacken bringt, bei dieser Gelegenheit auch den Broteinkauf im Bäckerladen tätigt [3]). Das Gleiche gilt auch zum Weihnachtsfeste.

So sinkt also der Brotverkauf in der Osterwoche und der darauf folgenden, um dann wieder anzusteigen. Während nun zum eben genannten Feste und auch zu Pfingsten die Absatzkurve steil, aber nur kurze Zeit fällt, sehen wir, was schon in großen Zügen beim täglichen Umsatz erwähnt wurde, ab Ende Juni bis Ende August deutlich die Auswirkungen der Schulferien und der Reisezeit. Dann belebt sich der Brotabsatz bis zum Jahresende ohne

---

[2]) Wie auch die meisten Handwerksbetriebe.

[3]) Wird indirekt durch die Ausführungen über die Umsatzschwankungen im handwerklichen Betrieb auf S. 75 ff. bestätigt.

nennenswerte Veränderungen. Von der Weihnachtswoche gilt das schon an anderer Stelle Erwähnte.

Eingezeichnet ist hier noch der wöchentliche Brotabsatz seit Kriegsausbruch im Jahre 1939. Wir können wiederum den beinahe ängstlich erscheinenden Einkauf der Bevölkerung auch an Brot ab Ende August verfolgen, der eben seinen Höhepunkt in der Woche vor Einführung der Brotkarte findet. Zu dem weiteren Verlauf der Kurve für 1939 wäre zu sagen, daß das Brotgeschäft weiterhin als gut zu bezeichnen ist. Der Absatz des Eigenproduktes Früchtebrot, das anfänglich noch ohne Brotmarken verkauft wurde [4]), könnte die Gesamtabsatzkurve noch wesentlich steigen lassen, wenn nicht die zur Herstellung benötigten Rohstoffe auf 60% des früheren Bedarfs reduziert worden wären.

Die monatliche Umsatzgestaltung ist zum Teil schon vorweggenommen, doch zeigt die Monatskurve den Verlauf wieder deutlicher als die Wochenkurve (s. Schaubild). Wir sehen die große Linie der Absatzschwankungen, d. h. das Ansteigen in den Monaten März bis Mai, den Einbruch und das Absinken in den folgenden Reise- und Ferienmonaten und wieder die Beruhigung zu Ende des Jahres. Allgemein ist über die Umsatzschwankungen innerhalb eines Jahres zu sagen, daß die Unterschiede zwischen den einzelnen Monaten nicht allzu groß sind.

Zum Schluß wird noch der Verlauf der Umsatzschwankungen vom Jahre 1924 bis 1939 gezeigt. Der schlechte Absatz des Unternehmens im ersten Berichtsjahr erklärt sich aus der Tatsache, daß die Bevölkerung, nachdem sie in den Kriegsjahren ein verhältnismäßig schlechtes und dunkles Brot essen mußte, nun Weißware und Kuchen bevorzugte. Die Rücksichtnahme auf den verfeinerten Geschmack, die in der Herstellung besserer Brotsorten zum Ausdruck kommt, führte Mitte 1925 zur Einführung eines Spezialbrotes. Dieses lag im Verkaufspreis höher als die ortsüblichen Brote und konnte zunächst in größerem Umfange nur von den besser bemittelten Volksschichten gekauft werden. Im Zusammenhang mit dem im Jahre 1927 beginnenden wirtschaftlichen Aufschwung stieg der Brotabsatz, wie die Kurve bestätigt, bis zum Jahre 1931. Unter der nun folgenden wirtschaftlichen Depressionszeit mußte selbstverständlich auch der Nahrungsmittelkonsum leiden.

Daß der schlechte Geschäftsgang, der sich bis 1935 erstreckt, nicht nur den untersuchten Betrieb betrifft, zeigen Nachforschungen der Fachgruppe Brotindustrie über die Entwicklung des Ab-

---

[4]) Okt.-Nov. 1939.

satzes in den Jahren 1932—1935. Hiernach sind die Umsätze der gesamten deutschen Brotindustrie in der genannten Zeit um 18,7% zurückgegangen. Bei der Gliederung der industriellen Produzenten in Privatbetriebe und Verbrauchergenossenschaften zeigt es sich, daß die letzteren vom Umsatzrückgang stärker betroffen wurden, was mit der veränderten Stellung der Verbrauchergenossenschaften in der nationalsozialistischen Wirtschaft zusammenhängt. Die Annahme, daß die Verbrauchergenossenschaften ihren Bedarf an Brot bei der Privatindustrie bzw. ihrer Wiederverkäufer decken würden, hat sich im allgemeinen nicht bestätigt. Auch das Bäckerhandwerk hat nach Einholung von Auskünften bei der Innung einen Geschäftsrückgang zu beklagen, so daß eine Verschiebung im Absatz zwischen Industrie und Handwerk nicht stattgefunden haben kann.

Nun ist zuzugeben, daß ein Grund für die Umsatzverminderung das Sinken der Backwarenpreise ist, die in den Jahren 1928 bis 1935 beträchtlich geschwankt haben und sinkende Tendenz aufweisen.

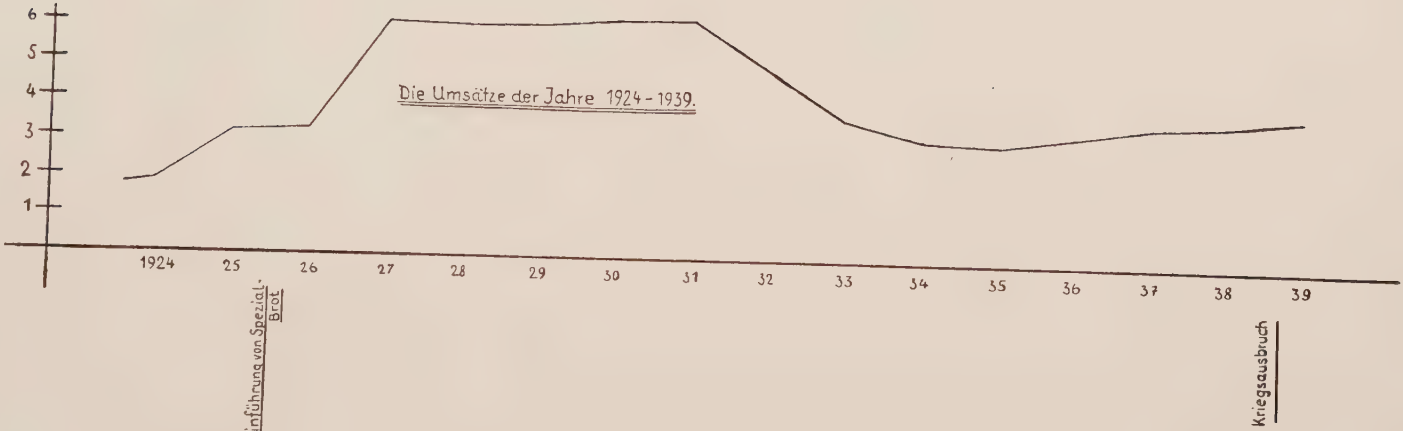
Nach einem Vergleich des Mehlverbrauchs der Brotindustrie 1932 und 1935 haben sich aber auch die abgesetzten Brot m e n g e n vermindert. Das Sinken des Absatzes kann sich also nicht nur von der Preisseite her erklären. Die Abnahme k a n n ferner mit der Getreidequalität zusammenhängen, ist aber nicht genau nachzuweisen. An dieser Stelle sei auch auf die Wandlungen im Brotverbrauch hingewiesen [5]).

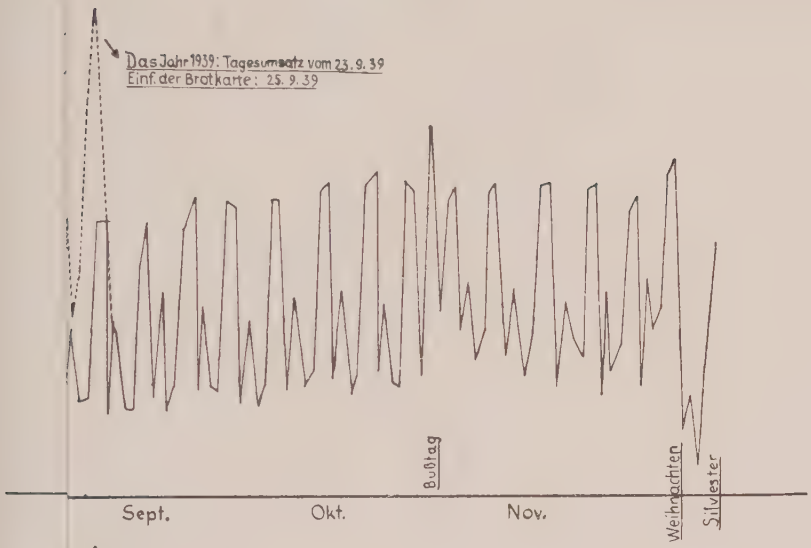
Bei Beginn des Jahres 1936 steigt der Brotabsatz des v. V. untersuchten Betriebes langsam.

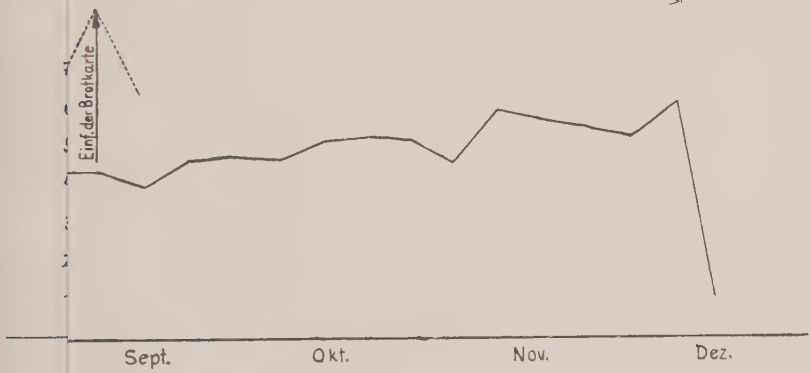
Die Umsatzgestaltung nach 1933 war nach internen Untersuchungen der Brotindustrie in den einzelnen Betrieben sehr verschieden. Während also, wie schon gesagt, der Gesamtumsatz um 18,7% in den Jahren 1932 bis 1935 gesunken war, haben einzelne Betriebe sogar eine Umsatzsteigerung zu verzeichnen. So konnten verschiedentlich Fabriken, die in der Hauptsache Landbrot unter Verwendung altdeutscher Brustfeuerungsöfen herstellen, den Absatz steigern, aber auch das Weiß- und Kuchenwarengeschäft zeigt entgegen der Gesamtentwicklung eine steigende Tendenz. Besondere Untersuchungen über die Absatzverhältnisse der Ostmark in den Jahren 1927 bis 1937 zeigen entsprechend der Entwicklung der Gesamtwirtschaft Österreichs eine starke Umsatzschrumpfung.

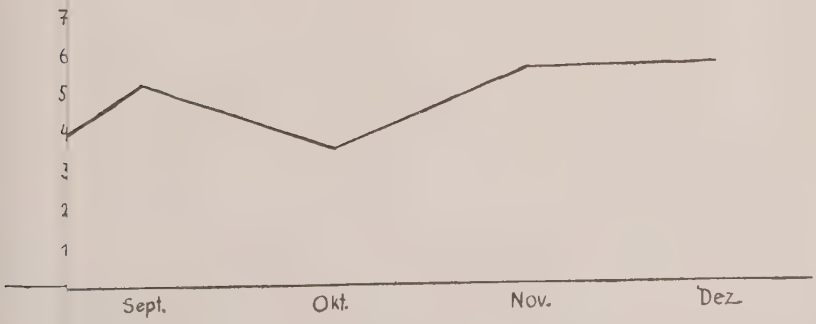
---

[5]) Vgl. diesbezügliche Ausführungen auf S. 5.


Die Umsätze der Jahre 1924 - 1939.
6
5
4
3
2
1
1924
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
Einführung von Spezial-Brot
Kriegsausbruch


Das Jahr 1939: Tagesumsatz vom 23. 9. 39
Einf. der Brotkarte: 25. 9. 39
Bußtag
Weihnachten
Silvester
Sept.
Okt.
Nov.


Einf. der Brotkarte
Sept.
Okt.
Nov.
Dez.


7
6
5
4
3
2
1
Sept.
Okt.
Nov.
Dez.

Literatur.

Allgemeine Literatur.

Bissinger, Edgar: Der Deutsche Handel. Aufgabe und Zukunft. Stuttgart/Berlin.

Bücher, Karl: Entstehung der Volkswirtschaft. 1922.

Findeisen, Franz: Organik. Lindner-Verlag, Leipzig. Absatzforschungen Bd. I.

Grundriß der Sozialökonomik II. Abt., Die natürlichen und technischen Beziehungen der Wirtschaft. Tübingen 1914.

Hahn, Walter: Der Ernährungskrieg. Schriften zur kriegswirtschaftlichen Forschung und Schulung. Hamburg 1937.

Hauck, Wilhelm: Der Betriebsvergleich. Lehr- und Handbuch des Betriebsvergleichs für Theorie und Praxis. Bühl 1933.

Hoch, Ernst: Die Wehrkraft der Wirtschaft. Schriften zur kriegswirtschaftlichen Forschung und Schulung. Hamburg 1937.

Jessen, Jens: Grundlagen der Volkswirtschaftspolitik. 1937.

Luther, Martin: Die Bibel und Heilige Schrift.

Mellerowicz, Konr.: Kosten und Kostenrechnung. Berlin/Leipzig 1933.

Nix, Lorenz: Theorie der branchenmäßigen Gliederung des Warenhandels. 1932.

Philippovich: Grundriß der politischen Ökonomie. I. Bd. Allgemeine Volkswirtschaftslehre. 19. Aufl. 1926.

Pietzsch, Albert: Die Organisation der gewerblichen Wirtschaft. Schriften der Hochschule für Politik Heft 20.

Riese, Hans-Georg: Leistungssteigerung in der Lebensmittelindustrie. Berlin 1939.

Sandig, Kurt: Bedarfsforschung. Poeschel-Verlag, Stuttgart 1934.

Sombart, Werner: Die Ordnung des Wirtschaftslebens. Berlin 1925.

Schmalenbach, Eugen: Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik. Leipzig 1930.

Vogt, Victor: Absatzprobleme I, II. Stuttgart/Wien 1929.

Spezielle Literatur.

Allmann, O.: Geschichte der deutschen Bäcker- und Konditorenbewegung. Hamburg 1910.

Albrecht, Werner: Die betriebswirtschaftliche Struktur des Bäckerhandwerks. Diss. Halle 1935.

Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft. Das deutsche Bäckerhandwerk (Sonderuntersuchungen über das Bäcker-, Konditor-, Fleischer-, Schuhmacher-, Schneider- u. Buchbinderhandwerk). Berlin 1930. Enquete-Ausschuß III.

Bremhorst-Budian: Der Nachwuchsbedarf der Berufe. Heft 8. Die Berufsaussichten der Bäcker. Berlin 1938.

Brinkmeyer, Alois: Die Preisgestaltung auf dem Brotmarkt. Berlin 1930.

Fabisch, Günter: Der Betriebsvergleich im Bäckerhandwerk. Diss. Berlin/Stettin 1939.
Germania-Zentralverb. deutscher Bäckerinnungen. 24. Zentralverbandstag vom 5.—8. August 1933. Breslau.
Mohs: Unser Backofen. Vom Backofen zum selbsttätigen Backofen. Stuttgart/Cannstatt 1926.
Müller, Erich: Das deutsche Bäckerhandwerk. Diss. Berlin 1938.
Neumann, M. P.: Brotgetreide und Brot. Berlin 1929.
Overlack, Agnes: Der Großbetrieb im deutschen Bäckereigewerbe. Diplom-Arbeit. Köln 1932. Nicht gedruckt!
Reichsverband des deutschen Handwerks: Die Entwicklung der Frage „Fabrik und Handwerk" in Schrifttum und Rechtsprechung. Denkschrift des deutschen Handwerk- und Gewerbekammertages. Hannover 1926.
Reichszentrale deutscher Bäckergenossenschaften (Erdeba): Die deutschen Bäckergenossenschaften im Jahre 1935 und 1936.
Schlemmer, Kurt: Die Brotindustrie. Internationaler Kongreß 1936. Leipzig.
Schmidt, Erich: Der Klein- und Großbetrieb im Berliner Bäckereigewerbe. Berlin 1929.
Schubert: Der Aufbau der modernen Brotproduktion Deutschlands. Halle 1929.
Schuster, Walter: Ist die Gewährung des Großhandelspreises an den Großverbraucher bzw. Großeinkäufer von Mehl gerechtfertigt? Berlin.

Periodika, Zeitschriften, Zeitungen.

Der deutsche Wirtschaftsaufbau. Sonderausgabe 1939. Berlin. Der Vierjahresplan.
Die Handelshochschule. II. Aufl. Ein Lehrgang der Wirtschaftshochschule.
Das gesamte Recht des Vierjahresplans. Ergänzbare Sammlung. Luchterhand. Berlin.
Getreidewirtschaftsverbände: Satzung.
Gewerbeordnung für das Deutsche Reich (RGO).
Tarifsammlung Nr. 220. Tarifordnung für Bäckereien und Brotfabriken im Wirtschaftsgebiet Brandenburg. Berlin.

Bäcker- und Konditorzeitung (BKZ). Verlag Mannstädt. Berlin, Jahrgänge 1936 bis 1938.
Deutsche Allgemeine Handwerkszeitung Nr. 2 vom 10. 1. 1936.
Die Landware. Tageszeitung für die Landwarenbewegung, -Verarbeitung und -Verwertung. Reichsnährstand.
Germania-Mitteilungen (GM). Bäcker-Verlag, GmbH. Herausgeber: Reichsinnungsverband des Bäckerhandwerks. Jahrgang 1937 bis 1938.
Mehl und Brot. Offizielles Organ der Fachgruppe Brotindustrie. Jahrgänge 1935 bis 1939.
Reichsgesetzblatt.
Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit (RKW)-Mitteilungen. November 1937.
Sonderdienst des Deutschen Verlages. Kriegswirtschaftliche Verordnungen.
Statistik des Handwerks 1931. Wernet. Heft 12 der Schriftenreihe Beiträge zur Wirtschaftslehre des Handwerks. Verlag C. E. Poeschel, Stuttgart 1934.
Statistische Übersichten der Dresdner Bank 1936—1939.
Verkündungsblatt des Reichsnährstandes (RNVBl.).

Erste Verordnung zur Durchführung des Gesetzes zur Vorbereitung des organischen Aufbaues der deutschen Wirtschaft (I. VO/WG) vom 27. 9. 1934 (RGBl. I S. 1194).
Weckruf, Amtliches Verkündungsblatt des Reichsinnungsverbandes des Bäckerhandwerks, Jahrgang 1937.
Wirtschaft und Statistik Jahrgänge 1937—1939.
Wirtschaftsblatt der Industrie- und Handelskammer zu Berlin 1939.
Wirtschaftliche Kurzbriefe. Lorenz, Berlin.

Auskünfte und Prospekte folgender Firmen:
H. Bertram. Hallesche Dampfofenfabrik.
— Hallesche Misch- und Knetmaschinenfabrik. Halle/S.
K. Dorn. Spezialfabrik automatischer Teigteilmaschinen in Ammendorf bei Halle/S.
Werner & Pfleiderer. Maschinenfabriken und Ofenbau in Stuttgart/Bad Cannstatt.
Kaiser & Reimelt. Spezialfabrik für Mehl-, Sieb- u. Mischanlagen. Transportanlagen. Leipzig.
A. Lutze. Spezialfabrik automatischer Bäckereimaschinen. Halle/S.
Brotfabriken und handwerkliche Betriebe, welche unbenannt bleiben müssen.

Auskünfte: Bei der Fachgruppe Brotindustrie Berlin.
Bei der Wirtschaftsgruppe Lebensmittelindustrie.
Beim Reichsinnungsverband des Bäckerhandwerks. Berlin.

Interne Untersuchungen des Instituts für Wirtschaftsbeobachtung der deutschen Fertigware. Nürnberg. Im Auftrage der Fachgruppe Brotindustrie (IWF). Nicht gedruckt!

Lebenslauf.

Ich, Kurt Walter Heinrich Adler, wurde am 1. September 1911 als Sohn des technischen Kaufmanns Walter Adler und seiner Ehefrau Hedwig, geb. Hähnge, zu Berlin-Hohenschönhausen geboren. Nach Absolvierung der Vorschulklassen auf einer Berliner Privatschule besuchte ich das Königstädtische Realgymnasium zu Berlin, wo ich am 5. März 1931 die Reifeprüfung ablegte.

Nun studierte ich zunächst vier Semester auf der Technischen Hochschule zu Berlin-Charlottenburg und erwarb mir durch meine Tätigkeit bei den Firmen A. Borsig G.m.b.H. sowie den Adler-Werken praktische technische Kenntnisse.

Ab Dezember 1934 widmete ich mich den Wirtschaftswissenschaften an der Friedrich-Wilhelms-Universität Berlin sowie der Wirtschaftshochschule und bestand am 23. November 1938 die Diplom-Volkswirt-Prüfung.

Längere Krankheit meines Vaters veranlaßte mich nach vorübergehender kaufmännischer Tätigkeit in der Metallindustrie in den väterlichen Betrieb (Brotfabrik) einzutreten. Aus den hier gemachten Erfahrungen in Verbindung mit theoretischen Kenntnissen entwickelte sich das Problem vorliegender Dissertation.

Die mündliche Doktorprüfung bestand ich am 11. Dez. 1940.

Meinen akademischen Lehrern, insbesondere Frau Prof. Lorenz und Herrn Prof. Jecht, sowie den Herren Professoren Jessen, Weigmann und Beste bin ich zu Dank verpflichtet.

Auch den Herren der a. a. O. genannten Wirtschaftsorganisationen für freundliche Auskünfte meinen Dank!